



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Endeudamiento y rentabilidad de los comerciantes de un mercado
de la ciudad de Tarapoto - 2024

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador público

AUTORES:

Hidalgo Tuanama, Gerardo Harold (orcid.org/0009-0005-4186-044x)

Perez Olivera, Luz Diana (orcid.org/0009-0000-0944-3738)

ASESOR:

Mg. Cabrera Arias, Luis Martin (orcid.org/0000-0002-4766-1725)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

TARAPOTO – PERÚ

2024



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CABRERA ARIAS LUIS MARTIN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, asesor de Tesis titulada: "Endeudamiento y Rentabilidad de los Comerciantes de un Mercado de la Ciudad de Tarapoto- 2024", cuyos autores son HIDALGO TUANAMA GERARDO HAROLD, PEREZ OLIVERA LUZ DIANA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 16%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

TARAPOTO, 07 de Octubre del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CABRERA ARIAS LUIS MARTIN DNI: 08870041 ORCID: 0000-0002-4766-1725	Firmado electrónicamente por: LCABRERAAR el 27- 10-2024 12:54:01

Código documento Trilce: TRI - 0870614

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, HIDALGO TUANAMA GERARDO HAROLD, PEREZ OLIVERA LUZ DIANA estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Endeudamiento y Rentabilidad de los Comerciantes de un Mercado de la Ciudad de Tarapoto- 2024", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
GERARDO HAROLD HIDALGO TUANAMA DNI: 70160785 ORCID: 0009-0002-9062-3027	Firmado electrónicamente por: GEHIDALGOTU el 07-10-2024 21:17:28
LUZ DIANA PEREZ OLIVERA DNI: 76636132 ORCID: 0009-0000-0944-3738	Firmado electrónicamente por: LUPEREZOL el 07-10-2024 10:27:31

Dedicatoria

Dedicamos nuestro trabajo de investigación a nuestro hijo Yeicop Yeraí Hidalgo Pérez con la finalidad de enseñarle que nunca es tarde para lograr tus objetivos y cumplir tus sueños que con perseverancia y sacrificio podemos llegar muy lejos.

Gerardo y Luz

Agradecimiento

Muy orgullosos de hacer mención a todos a quienes agradecemos el poder llegar al cumplimiento de esta meta tan anhelada que es nuestro título profesional a través de este trabajo de

tesis; en honor a tal orgullo deseo expresar nuestro agradecimiento con los siguientes:

A Dios por darnos la fuerza; la voluntad para seguir adelante en todo este proceso de realización personal.

A nuestras familias por su apoyo constante a lo largo de este proceso.

A la Universidad César Vallejo por darnos las pautas; por el programa de estudios.

A nuestro asesor del programa el MG. Cabrera Arias Luis Martin por las enseñanzas y la paciencia que tuvo al direccionarnos en el trabajo de tesis.

Los autores

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Declaratoria de autenticidad del asesor	ii
Declaratoria de originalidad de los autores	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Índice de contenidos	vi
Índice de tablas	vii
Índice de figuras	viii
Resumen	ix
Abstract.....	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. METODOLOGÍA	13
III. RESULTADOS.....	17
IV. DISCUSIÓN	36
V. CONCLUSIONES	40
VI. RECOMENDACIONES	41
REFERENCIAS.....	42
ANEXOS	47

Índice de tablas

Tabla 1 Análisis de fiabilidad mediante Alfa de Cronbach	27
Tabla 2 Utiliza financiamiento propio para el cumplimiento de las obligaciones de su negocio.	28
Tabla 3 Recurre a préstamos bancarios para aumentar su línea de crédito para futuras inversiones en su negocio.	29
Tabla 4 Identifica los recursos monetarios disponibles antes de comprometerse a nuevas deudas.	30
Tabla 5 Utiliza créditos bancarios para ser invertidos en el giro de su negocio. ..	31
Tabla 6 Utiliza tarjetas de crédito para hacer frente a sus obligaciones.	32
Tabla 7 Utiliza los créditos adicionales para financiar inversiones que aumenten su capacidad de generar ingresos.	33
Tabla 8 Busca diversificar sus fuentes de ingresos mediante nuevas inversiones.	34
Tabla 9 Evalúa las ganancias antes de realizar una inversión en su negocio.	35
Tabla 10 Sus ventas provienen principalmente de ingresos propios en lugar de financiamiento externo.	36
Tabla 11 Evalúa proveedores alternativos para reducir los gastos en los productos que compra para vender.	37
Tabla 12 Sus gastos administrativos siempre son proporcionales a sus ingresos.	38
Tabla 13 Busca formas de reducir los gastos administrativos sin afectar la operación del negocio.	39
Tabla 14 Los gastos de ventas que desarrolla contribuyen a su rendimiento económico.	40
Tabla 15 Mantiene sus gastos financieros a un nivel que no comprometa sus ganancias.	41
Tabla 16 Evalúa las opciones de financiamiento para elegir la más conveniente para su negocio.....	42
Tabla 17 Análisis de normalidad de los datos.....	43
Tabla 18 Correlación de endeudamiento y rentabilidad.....	44
Tabla 19 Correlación entre recursos financieros y rentabilidad	44
Tabla 20 Correlación entre capacidad de inversión y rentabilidad.....	45

Índice de figuras

Figura 1 Utiliza financiamiento propio para el cumplimiento de las obligaciones de su negocio.	28
Figura 2 Recurre a préstamos bancarios para aumentar su línea de crédito para futuras inversiones en su negocio.	29
Figura 3 Identifica los recursos monetarios disponibles antes de comprometerse a nuevas deudas.	30
Figura 4 Utiliza créditos bancarios para ser invertidos en el giro de su negocio.	31
Figura 5 Utiliza tarjetas de crédito para hacer frente a sus obligaciones.....	32
Figura 6 Utiliza los créditos adicionales para financiar inversiones que aumenten su capacidad de generar ingresos.	33
Figura 7 Busca diversificar sus fuentes de ingresos mediante nuevas inversiones.	34
Figura 8 Evalúa las ganancias antes de realizar una inversión en su negocio....	35
Figura 9 Sus ventas provienen principalmente de ingresos propios en lugar de financiamiento externo.	36
Figura 10 Evalúa proveedores alternativos para reducir los gastos en los productos que compra para vender.	37
Figura 11 Sus gastos administrativos siempre son proporcionales a sus ingresos.	38
Figura 12 Busca formas de reducir los gastos administrativos sin afectar la operación del negocio.	39
Figura 13 Los gastos de ventas que desarrolla contribuyen a su rendimiento económico.	40
Figura 14 Mantiene sus gastos financieros a un nivel que no comprometa sus ganancias.	41
Figura 15 Evalúa las opciones de financiamiento para elegir la más conveniente para su negocio.....	42

Resumen

El presente informe atiende al ODS N°8. Trabajo decente y crecimiento económico, porque muestra información teórica y sugerencias saludables para fortificar la productividad en contextos mercantiles fomentando mejores oportunidades laborales y la participación activa de los comerciantes. El objetivo general del estudio fue determinar la relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Para ello, se ha empleado una metodología que comprende un tipo de investigación aplicada, enfoque cuantitativo y diseño no experimental. Los participantes fueron 255 comerciantes, además el instrumento empleado en el proceso de recolección fue la encuesta, que fue sometido a un proceso de validación y confiabilidad. Los resultados relevantes demostraron que el 12% de los encuestados emplean financiamiento propio, por otro lado, el 35.7% menciona que sus ingresos no solo provienen de ventas, si no de los prestamos adquiridos. Además, las dimensiones recursos financieros y capacidad de inversión se encuentran relacionados de manera significativa con la rentabilidad ($p < 0.05$; $\rho = 0.813$, 0.853 respectivamente). En conclusión, existe relación significativa entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, debido a los valores estadísticos obtenidos ($p < 0.05$; $\rho = 0.839$).

Palabras clave: Productividad, recursos financieros, liquidez, mercado.

Abstract

This report addresses SDG N°8. Decent work and economic growth, because it shows theoretical information and healthy suggestions to strengthen productivity in market contexts by promoting better job opportunities and the active participation of traders. The general objective of the study was to determine the relationship between indebtedness and profitability -Tarapoto market, 2024. For this purpose, a methodology comprising a type of applied research, quantitative approach and non-experimental design was used. The participants were 255 traders, the instrument used in the collection process was the survey, which was subjected to a validation and reliability process. The relevant results showed that 12% of the respondents used their own financing; on the other hand, 35.7% mentioned that their income came not only from sales, but also from loans acquired. In addition, the dimensions financial resources and investment capacity are significantly related to profitability ($p < 0.05$; $\rho = 0.813$, 0.853 respectively). In conclusion, there is a significant relationship between indebtedness and profitability of the traders of the Huaico N°3-Tarapoto market, due to the statistical values obtained ($p < 0.05$; $\rho = 0.839$).

Keywords: productivity, financial resources, liquidity, market.

I. INTRODUCCIÓN

El endeudamiento se ha transformado en un desafío que impacta a numerosos empresarios y emprendedores en todo el mundo. A medida que las empresas buscan expandirse, financiar nuevas operaciones o simplemente mantenerse a flote en un mercado altamente competitivo, a menudo recurren a la adquisición de deudas como una fuente de capital (Rivera et al., 2022; Serrasqueiro et al., 2023). Sin embargo, esta estrategia puede llevar a una compleja red de desafíos financieros que comprometen tanto la estabilidad como la rentabilidad de estos comerciantes (Yana & Purwaningsih, 2023).

Bajo esa premisa, en el contexto internacional, las condiciones financieras de los comerciantes del mercado Central de Abasto (Ceda) en la ciudad de México, ha sufrido un serio impacto debido al confinamiento por la pandemia del Covid-19, experimentando una disminución en sus ventas en más del 50%. Por otro lado, la inflación y el alza de precios también repercutieron en las bajas ventas de los comerciantes, pues ha provocado que las personas disminuyan su consumo. En el caso específico de los productos de piñatería, las ventas disminuyeron en 40% y la venta de frutas y verduras redujeron en 10% (Zambrano, 2022). De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2023) esta problemática se hizo aún más crítica por el inadecuado manejo de las deudas contraídas por los comerciantes y las tasas de interés que incrementaron 725 puntos base, pasando de 4% a 11.25%; lo cual actúa como un freno para el crecimiento económico y representa un obstáculo considerable para el progreso en áreas esenciales como la educación y salud

Asimismo, en el centro de abastos de la parroquia de San Camilo, en Ecuador, 58 comerciantes mantienen una deuda aproximada de \$60 mil por concepto de pagos atrasados y otras contribuciones; es decir, \$53 mil se adjudicaría a tasas de mercado y \$7 mil a tasas municipales (Diario La Hora, 2024). Esto debido a las dificultades financieras que enfrentaron a causa de la pandemia del Covid-19, donde muchos comerciantes quebraron por la disminución de ventas y falta de clientes; situación que no los permitió mantener sus negocios ni los

ingresos suficientes para hacer frente a sus responsabilidades económicas y fiscales contraídas (Castrejón et al., 2024).

En el ámbito nacional, los comerciantes del mercado mayorista de Lima han mostrado que manejan sus finanzas de manera empírica, debido al bajo nivel de educación financiera; lo cual trajo consigo problemas como el sobreendeudamiento, deficiente ahorro, falta de inversión y financiamiento por medio de fuentes informales con altas tasas de interés (Seminario et al., 2022). En esa misma línea, los comerciantes del mercado Andrés Avelino Cáceres en Arequipa presentan una deuda de 14 millones de soles por incumplimiento del pago de sus responsabilidades fiscales; además, más del 70% de los establecimientos no disponen de documentación necesaria para su funcionamiento (Cruz, 2023). Todo ello, reflejada la falta de conocimiento financiero y fiscal para el manejo efectivo de sus recursos monetarios, limitando su capacidad para pagar sus deudas contraídas; a su vez que garantice la rentabilidad de sus negocios (Burga et al., 2023).

En entorno local, la realidad que presentan los comerciantes de un mercado ubicado en la ciudad Tarapoto, presenta una realidad similar planteada anteriormente en los diversos contextos; pues la rentabilidad económica y financiera se ha visto afectada principalmente por la incertidumbre económica ocasionada por la pandemia a nivel mundial y el no contar con conocimientos técnicos en el manejo de sus finanzas, afectó el nivel de crecimiento de sus negocios; es decir, no tienen mayor evolución, siendo cada vez los mismos. Por otro lado, el endeudamiento excesivo es una preocupación constante para estos comerciantes, pues la obtención de créditos o préstamos es una práctica recurrente para financiar sus operaciones. Sin embargo, se ha convertido en una carga abrumadora; por la deficiente gestión, lo que dio lugar a la disminución en la rentabilidad de sus negocios, su capacidad para mantener en equilibrio sus deudas con sus ingresos y garantizar la viabilidad a largo plazo de sus empresas.

Asimismo, el estudio se relaciona con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico, dado que este ODS busca

promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todas, es así que, al analizar el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes, se pueden identificar oportunidades para mejorar sus condiciones laborales y económicos; de modo que, al fomentar prácticas comerciales responsables y sostenibles, se contribuirá a la estabilidad financiera de estos comerciantes, lo que a su vez impacta positivamente en la economía local y en la reducción de la pobreza.

Por tal motivo, el problema general fue: ¿Cuál es la relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024? Problemas específicos: ¿Cuál es la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; ¿Cuál es la relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024?

Además, es preciso dar a conocer los lineamientos bajo los cuales se justificó la investigación: Por conveniencia; el estudio estuvo centrado en un tema relevante y actual, lo cual permitió analizar y obtener información valiosa sobre la situación financiera de los comerciantes y cómo afecta su bienestar económico. Por su valor teórico; el trabajo investigativo contribuyó en el conocimiento ya existente sobre las variables analizadas; lo cual puede ser útil para futuros estudios y desarrollo de teorías vinculadas con el tema. Por su aspecto social, al examinar el impacto del endeudamiento en la rentabilidad de los comerciantes, porque se compone de información relevante en cuanto a la toma de decisiones tanto a los implicados como a las autoridades locales a fin de mejorar la situación. Del mismo modo, implicancia práctica; dado que al comprender la relación existente entre las variables, los comerciantes pueden tomar decisiones informadas y aplicar estrategias que mejoren su situación económica. De acuerdo con su utilidad metodológica; al emplear procesos sistemáticos y métodos de investigación idóneos para el recojo de datos; sirvió como base para la ejecución de nuevas investigaciones en el futuro en el área de las finanzas.

En relación con las interrogantes expuestas con anterioridad, se formuló como objetivo general: Determinar la relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Los objetivos específicos fueron: Identificar la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Estimar la relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024.

Por último, se planteó como hipótesis general: La relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa. Hipótesis específicas: La relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa. La relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa.

A continuación, se exponen trabajos científicos que tienen relación con las variables de estudio. Por ende, desde un entorno nacional, Ramirez et al. (2020) en su artículo "*Endeudamiento y el rendimiento financiero en las empresas*", evaluaron la relación entre ambas variables. El estudio fue aplicado, nivel correlacional y el diseño fue no experimental, participaron 8 representantes de empresas, a quienes les aplicaron un cuestionario. Los análisis estadísticos revelaron que el endeudamiento a un plazo corto presentó una correlación negativa moderada con la rentabilidad de los activos, debido a que presentaron un $p = 0.003$ con un coeficiente de Rho $= 0.576$, por otra parte, la primera variable reveló una sig. de 0.003 y un coeficiente de 0.532 con el rendimiento del patrimonio; así también el estudio señaló que, el endeudamiento a largo plazo no presenta relación con el rendimiento de los activos. En conclusión, ambos temas de investigación presentan una relación significativa entre el endeudamiento y la rentabilidad, debido a que el p-valor fue 0.005 y el coeficiente de Pearson fue -0.557.

Del mismo modo, Marchena (2023) en su trabajo de investigación "*Los ratios financieros y su relación con la rentabilidad en una empresa*", tuvieron como fin

evaluar la relación entre los indicadores de endeudamiento y rentabilidad de una empresa. En cuanto a su metodología fue básico, no experimental y correlacional, además aplicaron un cuestionario como instrumento a los 10 colaboradores. Sus resultados indicaron que existe relación entre el periodo promedio de pago y el rendimiento financiero con una sig. de 0.005 y una correlación inversa de -0.805. No obstante, no existe relación entre las ventas y el rendimiento económico (sig. 0.149), tampoco existe relación entre las ventas y el rendimiento financiero (sig.0.264). Llegaron a concluir que, existe relación significativa entre el indicador endeudamiento y la rentabilidad económica, con una sig. de 0.001 y un coeficiente de Spearman de 0.882; asimismo, indicaron una correlación positiva muy alto con una sig. de 0.000 y un Rho de 0.927.

Por su lado, Ayquipa y Saavedra (2021) en su tesis “*Apalancamiento financiero y rentabilidad de los comerciantes del Centro Comercial el Molino I Cusco*”, planteó como propósito conocer la asociación entre grado de endeudamiento y rentabilidad en comerciantes de un mercado. Su método fue de tipo aplicada, no experimental y de corte transversal. Los sujetos de estudio se compusieron por 365 comerciantes, donde la herramienta de recojo de datos fue el cuestionario. Sus resultados indicaron que se evidencia una conexión positiva en cuanto al apalancamiento y la rentabilidad, cuyo p- valor fue 0.001 y un valor de chi2 de Pearson de 22.623, asimismo, el 42.7% sostuvo que sus egresos no son convenientes, por lo que, impacta en su rentabilidad. Para concluir, existe relación positiva moderada entre el nivel de endeudamiento y la rentabilidad con una sig. de 0.000 y un valor de chi2 de 35.296.

De igual manera, Carrasco (2021) en su estudio “*Endeudamiento y rentabilidad de una empresa*”, determinaron la asociación entre las variables de estudio en una organización especialización. El estudio fue de tipo básica de diseño – no experimental, de nivel descriptivo- correlacional; donde la muestra se conformó por un acervo documental de los estados financieros y emplearon la guía de análisis documental como instrumento de evaluación. En cuanto a sus resultados señalaron que el endeudamiento alcanzó un nivel del 44%, la rentabilidad financiera tuvo un índice del 6%, la rentabilidad económica tuvo un índice del 3%, la utilidad general

alcanzó un índice del 36.31%. Para finalizar, indicaron que existe relación positiva en cuanto a las variables (endeudamiento y rentabilidad), reflejado en una significancia de 0.000 con un coeficiente de correlación de 0.432

Además, Murga (2021) en su investigación "*Grado de endeudamiento y su relación con la rentabilidad en las empresas del sector industrial*", tuvieron como finalidad establecer la relación entre las variables. Su enfoque metodológico fue de tipo aplicada, correlación con diseño no experimental y de corte transversal, donde la muestra se conformó por 26 comerciantes, en el cual emplearon un cuestionario. En tal sentido, determinaron que entre el endeudamiento y el rendimiento financiero existe una relación significativa con un p-valor de 0.000 y un coeficiente de Pearson de 0.882. De igual forma, determinaron que existe una relación positiva en cuanto al endeudamiento con el rendimiento económico, respaldado por una significancia de 0.000 y un coeficiente de Pearson de 0.946. En conclusión, existe vínculo significativo entre el endeudamiento y la rentabilidad, donde, si se lleva a cabo un manejo deficiente en el endeudamiento, entonces, los resultados de la rentabilidad se verán afectados.

Desde un ámbito internacional, se encuentran Cardona et al. (2022) en su artículo denominado, "*Influencia del comercio electrónico en el desempeño financiero de las pymes en Manizales en Colombia*", determinaron el nivel de influencia del comercio electrónico en el desempeño financiero de las pymes. Su enfoque metodológico fue mixto, diseño experimental, con un nivel exploratorio y descriptivo. La población muestra se conformó por 50 empresas del sector comercial de Manizales. Asimismo, para la recolección de datos emplearon cuestionarios a los gerentes y administradores de las Pymes. Sus resultados indicaron que el 25,6% de estas compañías informaron un crecimiento ubicado en el rango del 20% al 30%, lo que representa cifras significativamente favorables, además, estos datos han estimulado aún más la mejora continua en la implementación del comercio electrónico, dado que, mostraron una rentabilidad positiva. En conclusión, ambas variables de estudio mostraron una influencia positiva fuerte de $\rho = 0.901$, lo que llevó a rechazar la hipótesis nula, esto se refleja

en el valor $p = 0.000$, indicando que el comercio electrónico permite a las Pymes alcanzar niveles más altos de rentabilidad y competitividad.

Por su parte, Pérez et al. (2021) en su tesis denominada “*Análisis comparativo de la rentabilidad y el endeudamiento entre empresas de Argentina, Brasil y Chile*” tuvieron como propósito elaborar un análisis en cuanto a la rentabilidad y el endeudamiento de empresas pertenencia a los países de estudio. En cuanto a su metodología, fue de tipo básica – no experimental, en el cual participaron 37 empresas, además aplicaron una guía de análisis documental. En tal sentido, los investigadores, concluyeron de que Argentina sufrió la peor caída económica entre los tres países, agravada por reducciones previas en su PBI, mientras que Brasil y Chile no experimentaron una disminución. A pesar de una disminución del 13% en las ventas, el aumento del margen sobre ventas resultó en un notable incremento del ROA. Además, a pesar del aumento en el pasivo, la baja deuda financiera impulsó el ROE al 23,4%. Por lo tanto, el endeudamiento se relaciona con la rentabilidad (sig.0.000).

Además, López y Sierra (2019) en su artículo “*Análisis del impacto del nivel de endeudamiento en la rentabilidad*” se centraron en identificar el nivel de endeudamiento y su relación con la rentabilidad; además fue de tipo básica; correlacional, y no experimental, intervinieron en el estudio, 27168 reportes financieros de empresas; donde emplearon como instrumento la guía de análisis documental. En conclusión, el rendimiento del patrimonio para las pequeñas empresas fue de 114.53%, mientras que, para las microempresas fue de 366.43%, respecto al rendimiento del activo, en las pequeñas empresas fue de 89.83% y en las microempresas fue de 80.04%; asimismo, identificaron una relación significativa entre el endeudamiento y la rentabilidad del patrimonio, con un p - de 0.002, es así que, estos datos permitieron aceptar la hipótesis positiva y rechazar la nula.

Por otra parte, se sustentan las bases teóricas de los temas de estudio y sus respectivas dimensiones que contribuirán a dar mayor relevancia al estudio. La primera variable es el endeudamiento, comprende situación en la que un individuo o empresa adquiere obligaciones financieras con terceros mediante la disposición

de crédito, préstamos personales u otros instrumentos financieros. Esta situación puede reflejar una debilidad financiera si no se maneja adecuadamente, dado que, implica la acumulación de pasivos que deben ser pagados en el futuro, lo que puede generar presión sobre los recursos financieros disponibles y limitar la capacidad de inversión (Díaz et al., 2022).

De la misma manera, Lebdaoui & Chetioui (2021) mencionan que es el proceso a través del cual las organizaciones económicas adquieren préstamos para respaldar actividades productivas o de consumo, lo cual incrementa su exposición a riesgos financieros y la posibilidad de incumplimiento en situaciones adversas. De acuerdo con Mangus et al. (2022), es la acción de adquirir recursos financieros suplementarios mediante préstamos, frecuentemente empleada por sujetos y compañías con el fin de cubrir gastos o realizar inversiones cuando los recursos actuales resultan insuficientes. Por su parte, Rahman et al. (2020) refieren que es el medio en donde las personas y organizaciones financian sus fatos en momentos de insuficiencia de ingresos, con la expectativa de producir futuros ingresos para hacer frente a sus compromisos financieros.

Tal como indican Xiao & Yao (2020), existen tipos de endeudamiento, siendo las siguientes: a) Personal; incluye préstamos que los sujetos solicitan para cubrir gastos personales, como educación, atención médica, compra de bienes. b) Hipotecaria; se emplea para sufragar la adquisición de una propiedad, comúnmente una vivienda; e inmueble adquirido actúa como garantía del préstamo. c) Corporativa; son empleados para respaldar actividades comerciales, invertir en activos fijos, expandir o cubrir gastos operativos. En ese sentido, Xiao et al. (2021) agrega los siguientes tipos de endeudamiento: De tarjetas de crédito; posibilitan que los usuarios efectúan compras obteniendo créditos al instante. Microcréditos; son préstamos, en escasa cantidad, entregados a individuos o pequeñas organizaciones de limitados ingresos que no disponen a acceso a servicios financieros convencionales, los cuales se pueden emplear para ampliar o iniciar alguna empresa. De consumo; se utiliza para financiar la adquisición de bienes de consumo, tales como automóviles, electrodomésticos y otros productos.

Respecto a las teorías científicas, se expone principalmente la teoría de la economía conductual, sustentada por Daniel Kahneman y Amos Tversky en 1970, quienes analizan de qué manera los factores cognitivos y psicológicos inciden en las decisiones financieras de los individuos, abordando el tema del endeudamiento. Esta teoría investiga cómo la aversión a la pérdida o sobre confianza pueden resultar en conductas financieras menos eficientes, como contraer excesivas deudas o no planificar para el futuro (Taioka et al., 2020).

Referente a los recursos financieros, se encuentra la teoría de la financiación, por William Baumol en 1968, quien sostuvo que las pequeñas empresas tienen dificultades para conseguir financiamiento externo debido a su tamaño, lo que las lleva a depender de fuentes internas y enfrentar costos de capital más altos (Vera et al., 2021). Además, en la capacidad de inversión, se encuentra la teoría del capital humano por Gary Becker en 1964, quien revela que la inversión en capital humano, como la educación y el entrenamiento, afecta la habilidad de los empresarios para realizar decisiones de inversión de manera racional y exitosa (Quintero, 2020).

En lo que se refiere a las dimensiones del endeudamiento, se encuentran los recursos financieros, son aquellos bienes que sirven para financiar operaciones y actividades de una organización, los cuales incluyen las obligaciones financieras y la identificación de recursos monetarios (Díaz et al., 2022). Del mismo modo, Lebdaoui & Chetioui (2021) indican que proviene de financiamiento externo, como préstamos bancarios, emisión líneas de crédito, que permiten al empresario acceder a fondos adicionales para invertir en activos, financiar operaciones o expandir el negocio. Además, Rahman et al. (2020) indican que la gestión eficaz de estos recursos financieros es crucial para garantizar la solvencia y el crecimiento sostenible de la empresa.

También, se ubica la segunda dimensión denominada capacidad de inversión, se centra en los recursos monetarios disponibles para realizar inversiones, el cual incluye el riesgo financiero, límite máximo de crédito (Díaz et al., 2022). Asimismo, Xiao & Yao (2020) revelan que es la habilidad que tiene un

empresario para llevar a cabo inversiones en activos o proyectos que produzcan ganancias en el futuro. También, Xiao et al. (2021) refieren que esta capacidad está determinada por varios factores, como los ingresos, ahorro acumulado, activos líquidos disponibles y las obligaciones financieras existentes.

La segunda variable es la rentabilidad, es la capacidad de obtener ganancias sobre la inversión realizada. De manera que, la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa en generar beneficios en comparación con sus recursos totales. Por otro lado, la rentabilidad financiera se centra en los beneficios que reciben los inversionistas o accionistas, analizando la lucratividad en relación con la inversión de capital y el desempeño financiero de la misma (Zambrano-Farías et al., 2021)

De la misma forma, es el porcentaje de beneficio logrado en comparación con los gastos asociados a una actividad comercial o financiera (Díaz- Ortega et al., 2022). También, es la manera en que una inversión produce ganancias en comparación con su inversión inicial, evaluando su eficacia (Ledley et al., 2020). También, es la forma en que una inversión produce ganancias en comparación con su inversión inicial (Mayett et al., 2022). Además, asegura que es el fin de toda organización, procurando aumentar sus ganancias por medio de una planificación efectiva en sus recursos y la adopción de decisiones estratégicas (Peláez et al., 2022).

Referente a su relevancia, es fundamental debido a que facilita la continuidad de las operaciones comerciales y suministra los fondos que se requiere para cubrir tanto los gastos operativos como los personales; asimismo, se pueden captar más inversiones de diversos interesados, ya sean personas u otras organizaciones, que tienen confianza en su habilidad para obtener beneficios en el mercado (Luzuriaga & Ludeña, 2019). De la misma forma, otorga una ventaja competitiva a los comerciantes al brindarles acceso a herramientas y tecnologías avanzadas, además de oportunidades de desarrollo y capacitación para mejorar sus habilidades de negociación. De igual forma, brinda la capacidad de diversificar

estrategias comerciales, explorar nuevos mercados y ajustarse a las condiciones del mercado (Valencia-Jara & Narváez-Zurita, 2021).

En cuanto a las teorías científicas, de la segunda variable de investigación, se encuentra la teoría de la competencia imperfecta, sustentadas por Edward Chamberlin y Joan Robinson en el año 1930; la misma que aborda casos en los que se observan rasgos de competencia monopolística o monopolio en un mercado, otorgando a las organizaciones cierto grado de poder y capacidad para impactar en los precios. Este enfoque es esencial para comprender diversas dinámicas de mercado que no están ajustadas al modelo ideal de competencia imperfecta (Lahti, 2021).

Respecto a la rentabilidad económica, se encuentra la teoría de los mercados eficientes, fundamentada por Eugene Fama en 1960, el cual sostiene que, en un determinado momento, donde los precios de los activos financieros incorporan a toda la información accesible en el mercado; en consecuencia, estos activos permanecen en un estado de equilibrio constante, representando con precisión las evaluaciones de todos los participantes del mercado. Además, menciona que si los mercados son eficientes, toda la información relevante se refleja en los precios de los activos, lo que dificultará que los comerciantes encuentren oportunidades para generar ganancias (Abdullahi, 2021). En cuanto a la rentabilidad financiera, se encuentra la teoría del trade-off entre riesgo y rentabilidad, formulada por William Sharpe en 1964, el mismo que expone que los inversores deben considerar sus metas financieras y su disposición al riesgo al tomar decisiones de inversión. Esta teoría argumenta que, existe una conexión favorable entre el riesgo y la rentabilidad: conforme un inversor asume un mayor riesgo, también incrementa la posibilidad de obtener mayores ganancias (López-Solís et al., 2023).

Referente a sus dimensiones, se encuentra la rentabilidad económica, se caracteriza por ser un indicador financiero crucial, el cual evalúa la eficiencia de una empresa en la generación de beneficios en relación con los recursos utilizados, el cual incluye los ingresos, inversiones, respaldo patrimonial, activo fijo y

depreciación (Zambrano-Farías et al., 2021). De igual forma, facilita la evaluación de cómo una compañía aprovecha sus inversiones para generar ganancias, brindando datos fundamentales sobre la solidez financiera y el desempeño operativo de la empresa (Díaz- Ortega et al., 2022). También, hace alusión a la habilidad de una inversión para producir beneficios en comparación con los gastos asociados. Es calculada como el retorno sobre la inversión, que se determina dividiendo la ganancia obtenida por la inversión inicial (Ledley et al., 2020).

La segunda dimensión es la rentabilidad financiera, se refiere a las ganancias que la empresa obtiene a través de sus propios recursos o inversiones realizadas, esto engloba las ventas, los costos de ventas, los gastos administrativos, de ventas y los gastos financieros (Zambrano-Farías et al., 2021). De igual manera, son los beneficios derivados de colocar fondos en instrumentos financieros, representan el retorno generado por llevar a cabo inversiones (Mayett et al., 2022). Además, resalta los beneficios que los empresarios obtienen de sus propios recursos. Se describe como la capacidad de una empresa para compensar a sus accionistas por sus inversiones (Peláez et al., 2022).

II. METODOLOGÍA

Con respecto al tipo, enfoque y diseño de investigación, la investigación fue de tipo aplicada, debido a que ésta se centró en la recolección y análisis de los datos obtenidos con la finalidad de ofrecer soluciones prácticas y orientadas a la toma de decisiones en el contexto específico de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto; en este sentido, los hallazgos obtenidos tuvieron como finalidad proporcionar recomendaciones útiles y concretas que contribuyeron a responder a los problemas del estudio.

Además, el estudio presentó un enfoque cuantitativo, debido a que se emplearon métodos estadísticos para recopilar, analizar y presentar los datos, así también, esto permitió obtener mediciones precisas y objetivas en cuanto al endeudamiento y rentabilidad en los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Por su parte, Meseguer et al. (2022), expusieron que este tipo de investigaciones se enfocan en realizar una recopilación exhaustiva y un análisis meticuloso de datos para abordar preguntas de investigación y validar hipótesis predefinidas; esto se basa en cuantificar las variables como parte fundamental del proceso.

Considerando el tipo del estudio, la investigación presentó un diseño no experimental, lo cual indicó que el investigador no manipuló a ninguno de los temas de investigación; en este sentido, el estudio se centró únicamente en la observación y análisis minucioso de los datos estadísticos recopilados, con el propósito de abordar de manera efectiva los objetivos delineados en el contexto de la presente investigación. Asimismo, el estudio fue de corte transversal, porque se analizó una muestra en un tiempo específico, es decir, en el periodo 2024.

En cuanto a la variable 1. Endeudamiento, definición conceptual; comprende la situación en la que un individuo o empresa adquiere obligaciones financieras con terceros mediante la disposición de crédito, préstamos personales u otros instrumentos financieros. Esta situación puede reflejar una debilidad financiera si no se maneja adecuadamente, dado que, implica la acumulación de pasivos que deben ser pagados en el futuro, lo que puede generar presión sobre los recursos financieros disponibles y limitar la capacidad de inversión (Díaz et al. 2022).

Definición operacional: La variable independiente (endeudamiento) de tipo cuantitativo, el cual se compone de tres dimensiones: Recursos financieros y Capacidad de inversión, las cuales fueron evaluadas mediante un cuestionario.

Con respecto a la variable 2. Rentabilidad, definición conceptual; es la capacidad de obtener ganancias sobre la inversión realizada. De manera que, la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa en generar beneficios en comparación con sus recursos totales. Por otro lado, la rentabilidad financiera se centra en los beneficios que reciben los inversionistas o accionistas, examinando la rentabilidad en relación con el capital invertido y el rendimiento financiero de esta (Zambrano-Farías et al., 2021). Definición operacional: en cuanto a la variable dependiente (rentabilidad), de tipo cuantitativa, se operacionaliza en relación con sus dos dimensiones: Rentabilidad económica y Rentabilidad financiera, a través de sus indicadores por medio de sus ítems ya definidos. Indicadores: Respecto a, Salvador-Oliván et al. (2021), exponen que los indicadores en una investigación son elementos fundamentales que permiten medir, evaluar y cuantificar diferentes aspectos o variables de interés relacionadas con el objeto de estudio; además, los indicadores deben ser claros, pertinentes, fiables y sensibles a los cambios que se pretenden analizar, proporcionando así información precisa y relevante sobre los temas. Escala de medición: Para el estudio, se empleó un método de recolección de datos basado en la escala Likert, la cual es ampliamente reconocida al utilizar cuestionarios para evaluar la postura de los individuos respecto a un tema específico. La relevancia de esta elección radica en su capacidad para garantizar la fiabilidad de los resultados recopilados, garantizando así una base sólida para el análisis y la interpretación de los datos obtenidos.

Por lo que refiere a población, muestra y muestreo, este se caracteriza por englobar todos los componentes involucrados en el fenómeno estudiado, que pueden incluir individuos, artículos, registros y demás elementos relevantes identificados durante el análisis del problema de investigación. En tal sentido, en el estudio se consideró a 820 comerciantes que tienen un puesto en un mercado de la ciudad de Tarapoto, según el último empadronamiento (DePerú, 2023). En cuanto a, Reales et al. (2022), sostienen que la población se define como el conjunto amplio de elementos

o individuos que comparten características similares y son objeto de análisis, independientemente de su tamaño, pudiendo ser tanto extensa como reducida. Criterio de inclusión: para el estudio participaron comerciantes mayores de 18 años que tiene un puesto en un mercado de la ciudad de Tarapoto, los cuales participaron de forma voluntaria. Criterio de exclusión: aquellos, comerciantes menores de 18 años, como también a aquellos que no tienen un puesto en uno de los mercados de la ciudad de Tarapoto, 2024, así como aquellos comerciantes que, de modo voluntario, no participaron en el trabajo de investigación.

En cuanto a la muestra, estuvo conformado por 255 comerciantes que pertenecen a un mercado de la ciudad de Tarapoto, según se calculó con la fórmula presentada en anexo 7. Por su lado, Piña-Ferrer (2023), la muestra se conceptualiza como una porción representativa extraída de la población total; por tal motivo es crucial iniciar el proceso de investigación estableciendo meticulosamente las características que describen a la población en su totalidad.

En cuanto, a las técnicas e instrumentos de recolección de datos, la encuesta se utilizó como técnica. De acuerdo con, Nolzco et al. (2021), este enfoque se distingue por su capacidad para recopilar información significativa de manera organizada y sistemática, lo cual posibilita la obtención de datos pertinentes sobre las percepciones, opiniones y experiencias de los participantes en relación con las variables de investigación. El análisis de datos, se empleó el cuestionario, dado que el instrumento permitió la recolección de datos de forma oportuna. Por su parte, Ramos (2020), este instrumento posibilita la recolección de datos de forma directa referente a la muestra de estudio y facilita la obtención de datos cuantitativos como cualitativos relevantes para el estudio, lo que contribuye a una comprensión más profunda del fenómeno investigativo.

La validez de los instrumentos de la investigación fue necesario obtener la opinión de expertos en el campo respecto a las variables de estudio; lo cual permitió fundamentar la validez de los instrumentos de evaluación que se aplicaron a los sujetos de estudio para la recolección de datos, de modo que este apartado se encuentra en el anexo 3.

Para la ejecución del trabajo científico, primero se conoció la realidad problemática, luego se determinó los participantes de la investigación; posteriormente, se diseñaron los instrumentos de evaluación que permitieron la recolección de datos y comprender la realidad en relación con los temas analizados; de esta manera, se establecieron soluciones asertivas en cuanto al endeudamiento y rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto. Después de obtener los datos pertinentes, esta fue plasmada en el software Excel con el fin de simplificar la interpretación de los resultados, lo que permitió una comprensión más clara sobre las dimensiones e indicadores de las variables analizadas en la investigación.

Seguidamente, el método de análisis de datos: en relación de los datos estadísticos presentados de ambas variables de estudio se fortaleció con el programa de análisis SPSS V28, Debido a que este garantizó un análisis exhaustivo y riguroso de los datos, brindando una visión más completa y profunda de las relaciones entre las variables estudiadas, lo que contribuyó significativamente a la interpretación y conclusiones del estudio.

Por otro lado, el programa Excel permitió no solo la realización de análisis estadísticos detallados, sino también la generación de gráficos y figuras que facilitaron la comprensión de los datos estadísticos del estudio.

Por último, los aspectos éticos del presente proyecto se desarrollaron considerando el cumplimiento de los requisitos establecidos por la UCV. Además, se tomaron en cuenta las directrices de las normas APA en 7ª edición. Por lo tanto, se consideró la originalidad en la investigación, asegurándose de no incurrir a ningún tipo de plagio, en tal sentido, para garantizar esto, se utilizó la herramienta de detección de plagio llamada Turnitin, la cual proporcionó información sobre el porcentaje de material proveniente de fuentes externas. Asimismo, se realizaron citas bibliográficas adecuadas para todos los recursos utilizados (libros, revistas, informes y artículos científicos), los cuales estuvieron correctamente citados en la sección de bibliografía del presente documento.

III. RESULTADOS

3.1. Confiabilidad de los cuestionarios

Con la finalidad de poner a prueba la consistencia interna de los instrumentos (cuestionario) y el método de investigación utilizada, se efectuó la aplicación de prueba piloto a 30 comerciantes en un mercado de la ciudad de Tarapoto, esto con la finalidad de medir el entendimiento y replicabilidad, donde se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla 1

Análisis de fiabilidad mediante Alfa de Cronbach

Cuestionarios	Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
Cuestionario sobre endeudamiento	0.933	0.934	6
Cuestionario sobre rentabilidad	0.950	0.950	9

Se ha calculado mediante Alfa de Cronbach, la Tabla 2, refleja que el resultado de alfa de los cuestionarios, endeudamiento $\alpha=.933$ y para rentabilidad $\alpha=.950$, estos fueron mayor a 0.70 como un criterio mínimo aceptado, esto indicó que los instrumentos para la recolección de los datos son confiables, además de ser entendible por los participantes.

3.2. Distribución de frecuencias

Para determinar la asociación entre el endeudamiento y rentabilidad en comerciantes del mercado de la ciudad de Tarapoto, se ha efectuado dos cuestionarios, el primero de 6 ítems, mientras que el segundo tuvo 9 ítems, estos fueron aplicados con la intención de responder a los objetivos planteados, tal como se evidencia en la tabla y figura siguiente:

Análisis descriptivo

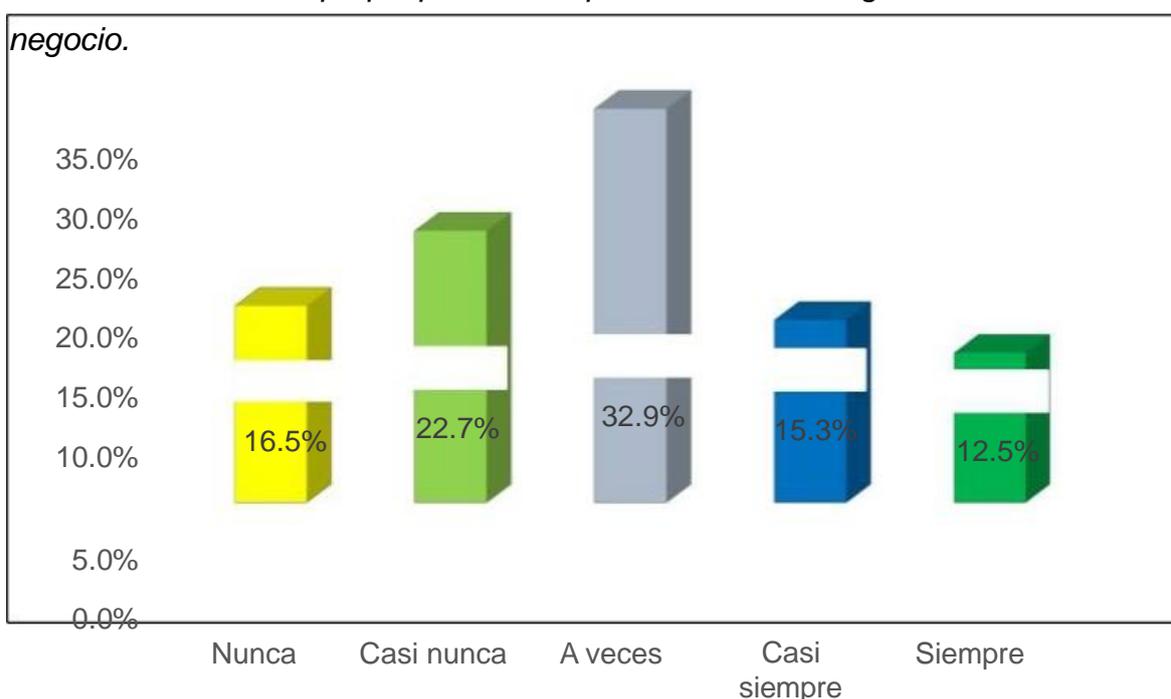
Tabla 2

Utiliza financiamiento propio para el cumplimiento de las obligaciones de su negocio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	42	16.5%	16.5%	16.5%
	Casi nunca	58	22.7%	22.7%	39.2%
	A veces	84	32.9%	32.9%	72.2%
	Casi siempre	39	15.3%	15.3%	87.5%
	Siempre	32	12.5%	12.5%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 1

Utiliza financiamiento propio para el cumplimiento de las obligaciones de su negocio.



En cuanto al ítems 1 (Tabla 3, Figura 1) se evidencia que el 32.9% de los participantes a veces han uso de financiamiento para cumplir con las obligaciones en sus negocios, el 22.7% casi nunca, el 16.5% nunca, mientras que el 15.3 y 12.5% casi siempre y siempre, esto implica que tienen en su mayoría la capacidad para hacer frente sus gastos que se generan durante la actividad comercial.

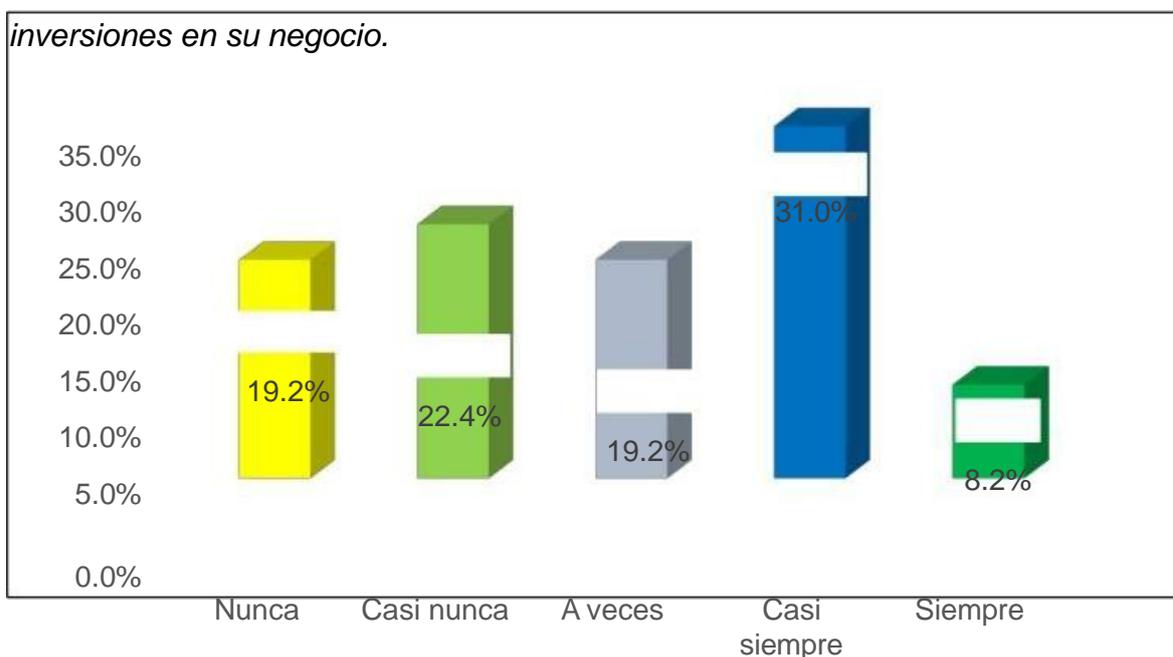
Tabla 3

Recurre a préstamos bancarios para aumentar su línea de crédito para futuras inversiones en su negocio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	49	19.2%	19.2%	19.2%
	Casi nunca	57	22.4%	22.4%	41.6%
	A veces	49	19.2%	19.2%	60.8%
	Casi siempre	79	31.0%	31.0%	91.8%
	Siempre	21	8.2%	8.2%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 2

Recurre a préstamos bancarios para aumentar su línea de crédito para futuras inversiones en su negocio.



En el caso del ítem 2 (Tabla 4, Figura 2) se evidencia que el 31% de los participantes casi siempre tienden a hacer uso de sus préstamos bancarios a fin de obtener una mejora de sus líneas de crédito para disponer de capital y acceder a mejores beneficios; el 8.2% siempre recurre, el 19.2% a veces, el 22.4% casi nunca y el 19.2% nunca lo ha efectuado.

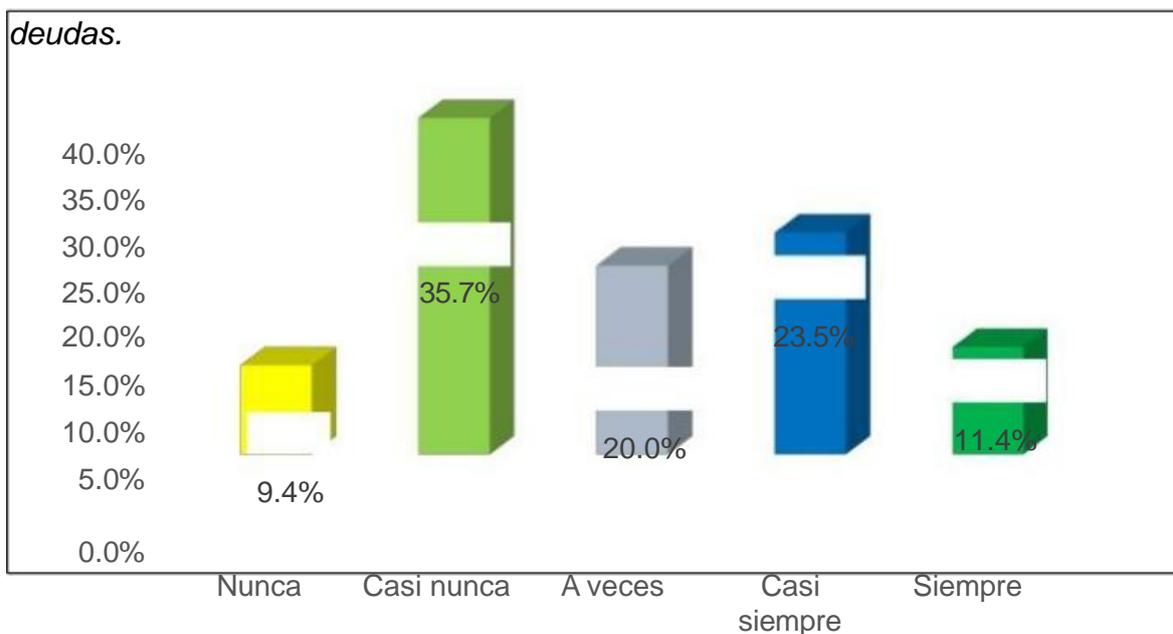
Tabla 4

Identifica los recursos monetarios disponibles antes de comprometerse a nuevas deudas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	24	9.4%	9.4%	9.4%
	Casi nunca	91	35.7%	35.7%	45.1%
	A veces	51	20.0%	20.0%	65.1%
	Casi siempre	60	23.5%	23.5%	88.6%
	Siempre	29	11.4%	11.4%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 3

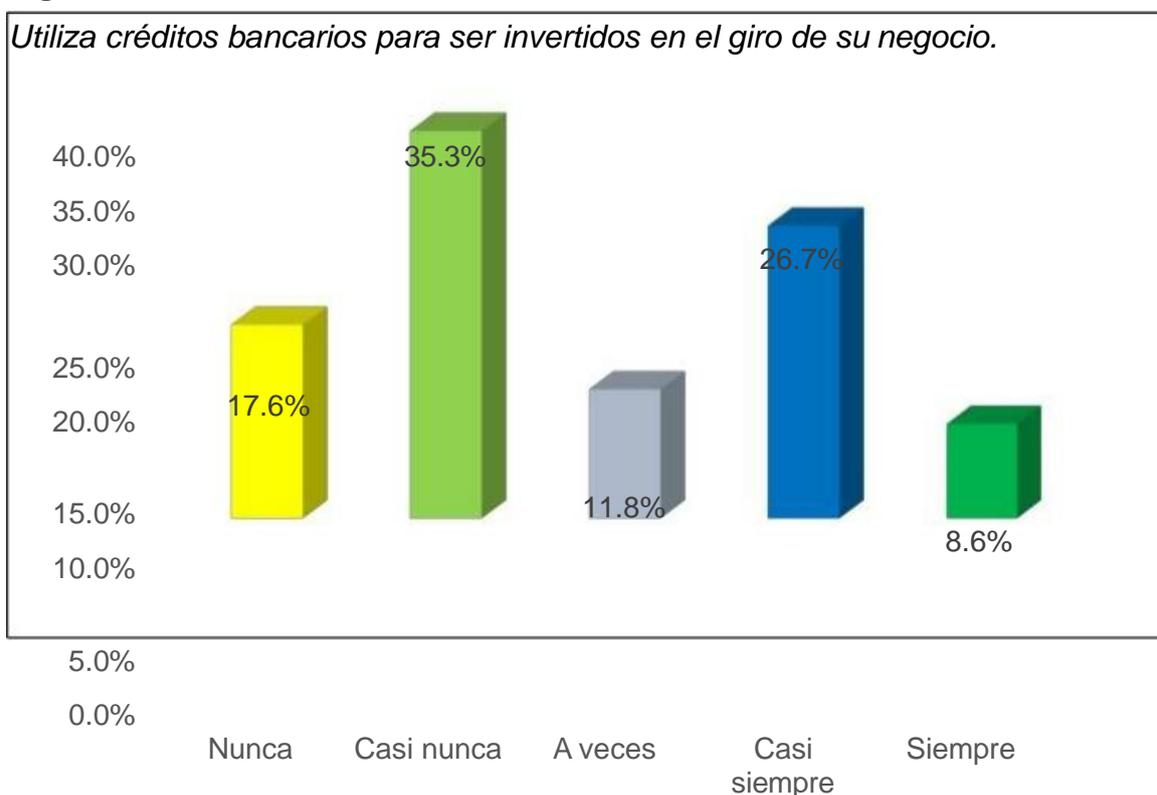
Identifica los recursos monetarios disponibles antes de comprometerse a nuevas deudas.



En cuanto al ítem 3 (Tabla 5, Figura 3) se ha encontrado que el 35.7% casi nunca hace un análisis de su capacidad de pago o disponibilidad monetaria antes de hacerse con un nuevo gasto, el 9.4% nunca lo hace; sin embargo, el 20% a veces lo hace, el 23.5% casi siempre y el 11.4% siempre lo hace, esto implica, que los comerciantes están en constante rotación de sus recursos para el desarrollo de su actividad.

Tabla 5*Utiliza créditos bancarios para ser invertidos en el giro de su negocio.*

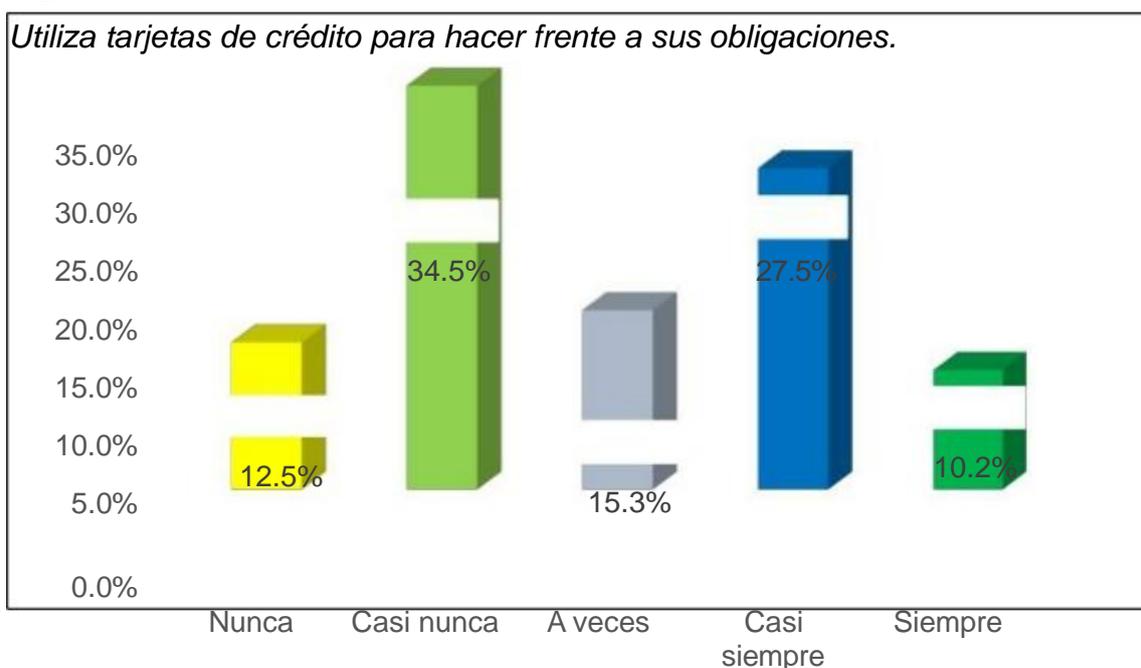
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	45	17.6%	17.6%	17.6%
	Casi nunca	90	35.3%	35.3%	52.9%
	A veces	30	11.8%	11.8%	64.7%
	Casi siempre	68	26.7%	26.7%	91.4%
	Siempre	22	8.6%	8.6%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 4*Utiliza créditos bancarios para ser invertidos en el giro de su negocio.*

En cuanto al ítem 4 (Tabla 6, Figura 4) se evidencia un claro problema que puede desencadenar el declive de los comercios, pues el 35.3% de los encuestados refieren que casi nunca hacen uso de los créditos solicitados para potenciar el negocio o hacer uso de capitales de trabajo y el 17.6% no lo hace nunca. No obstante, el 11.8% refiere que lo hace a veces, el 26.7% casi siempre lo hace, mientras que el 8.6% siempre lo efectúa.

Tabla 6*Utiliza tarjetas de crédito para hacer frente a sus obligaciones.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	32	12.5%	12.5%	12.5%
	Casi nunca	88	34.5%	34.5%	47.1%
	A veces	39	15.3%	15.3%	62.4%
	Casi siempre	70	27.5%	27.5%	89.8%
	Siempre	26	10.2%	10.2%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 5*Utiliza tarjetas de crédito para hacer frente a sus obligaciones.*

Respecto al ítem 5 (Tabla 7, Figura 5) el 34.5% de los participantes casi nunca hace uso de las tarjetas de crédito para el pago de sus obligaciones, al disponer de recursos de día a día resulto más factible su distribución, además el 12.5% nunca lo hace, el 15.3% a veces, el 27.5% casi nunca y el 10.2% siempre.

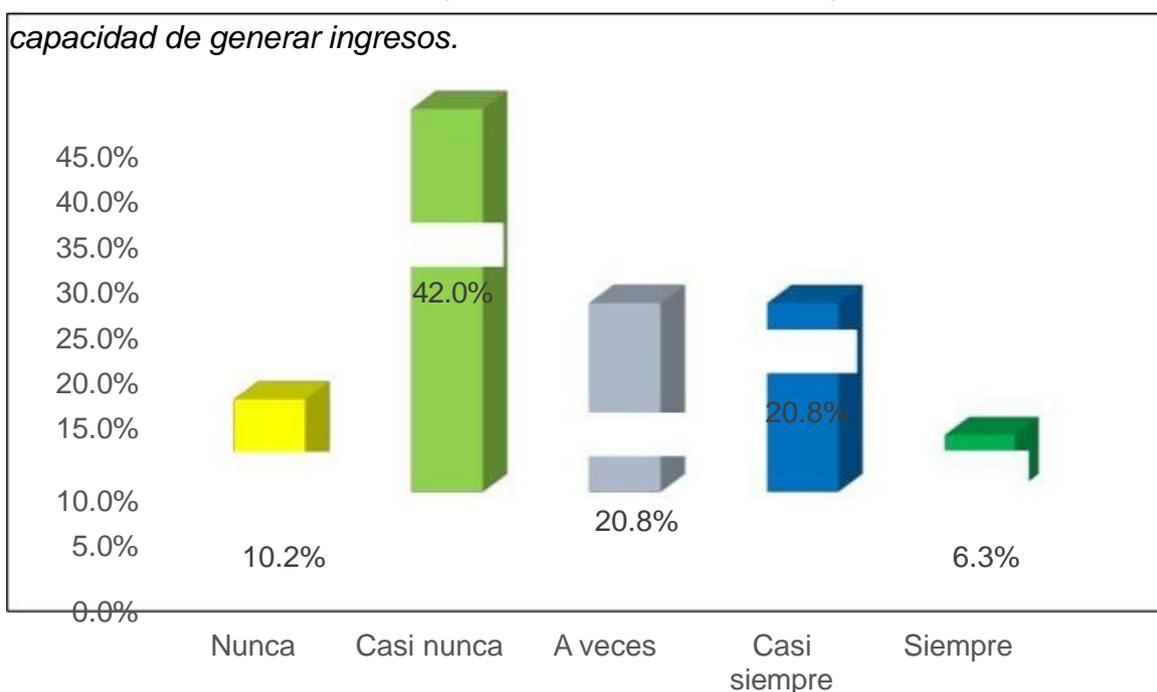
Tabla 7

Utiliza los créditos adicionales para financiar inversiones que aumenten su capacidad de generar ingresos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	26	10.2%	10.2%	10.2%
	Casi nunca	107	42.0%	42.0%	52.2%
	A veces	53	20.8%	20.8%	72.9%
	Casi siempre	53	20.8%	20.8%	93.7%
	Siempre	16	6.3%	6.3%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 6

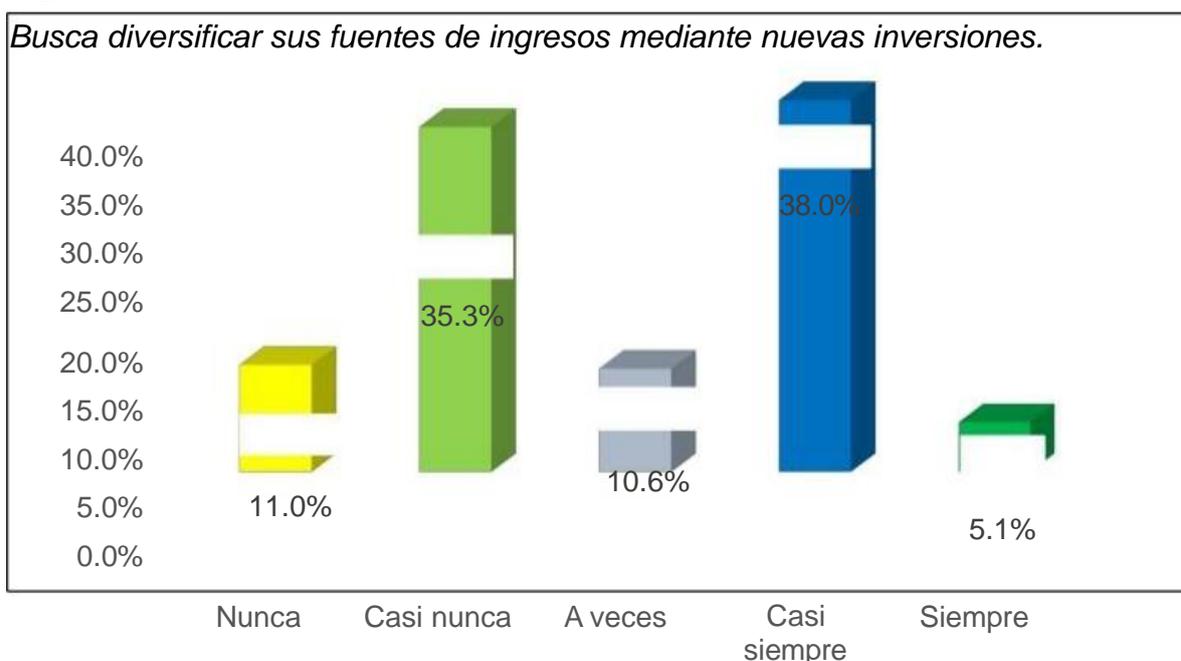
Utiliza los créditos adicionales para financiar inversiones que aumenten su capacidad de generar ingresos.



En cuanto al ítem 6 (Tabla 8, figura 6) se evidencia que el 42% de los participantes casi nunca hacen uso de los créditos adicionales para financiar en inversión que permita aumentar sus ingresos, y el 10.2% nunca lo hacen. Por otro lado, el 20.8% a veces lo hace, el 20.8% casi siempre y el 6.3% siempre lo ha efectuado. Esto representa un mínimo porcentaje que gestiona sus finanzas con un enfoque de crecimiento a futuro.

Tabla 8*Busca diversificar sus fuentes de ingresos mediante nuevas inversiones.*

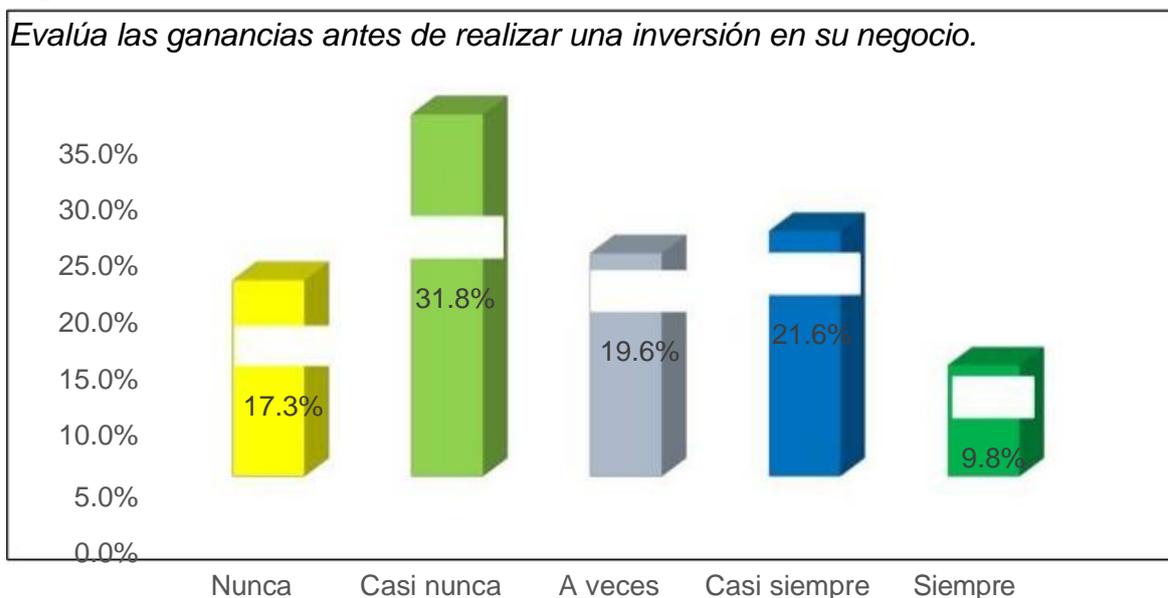
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	28	11.0%	11.0%	11.0%
	Casi nunca	90	35.3%	35.3%	46.3%
	A veces	27	10.6%	10.6%	56.9%
	Casi siempre	97	38.0%	38.0%	94.9%
	Siempre	13	5.1%	5.1%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 7*Busca diversificar sus fuentes de ingresos mediante nuevas inversiones.*

En cuanto al ítem 7 (Tabla 9, Figura 7) el 38% de los participantes refieren que casi siempre están buscando diversificar sus fuentes de ingresos haciendo inversiones nuevas, y el 5.1% siempre lo hacen, no obstante, el 10.6% a veces lo hacen, el 35.3% casi nunca y el 11% no hacen nunca.

Tabla 9*Evalúa las ganancias antes de realizar una inversión en su negocio.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	44	17.3%	17.3%	17.3%
	Casi nunca	81	31.8%	31.8%	49.0%
	A veces	50	19.6%	19.6%	68.6%
	Casi siempre	55	21.6%	21.6%	90.2%
	Siempre	25	9.8%	9.8%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 8*Evalúa las ganancias antes de realizar una inversión en su negocio.*

Respecto al ítem 8 (Tabla 10, Figura 8) se evidencia que el 31.8% de los participantes casi siempre tienden a evaluar sus ganancias antes de incursionar en nuevas inversiones, para no tomar decisiones apresuradas, mientras que el 9.8% siempre lo hace; sin embargo, el 19.6% a veces lo suele hacer, el 31.8% casi nunca lo hace y el 17.3% nunca lo ha efectuado.

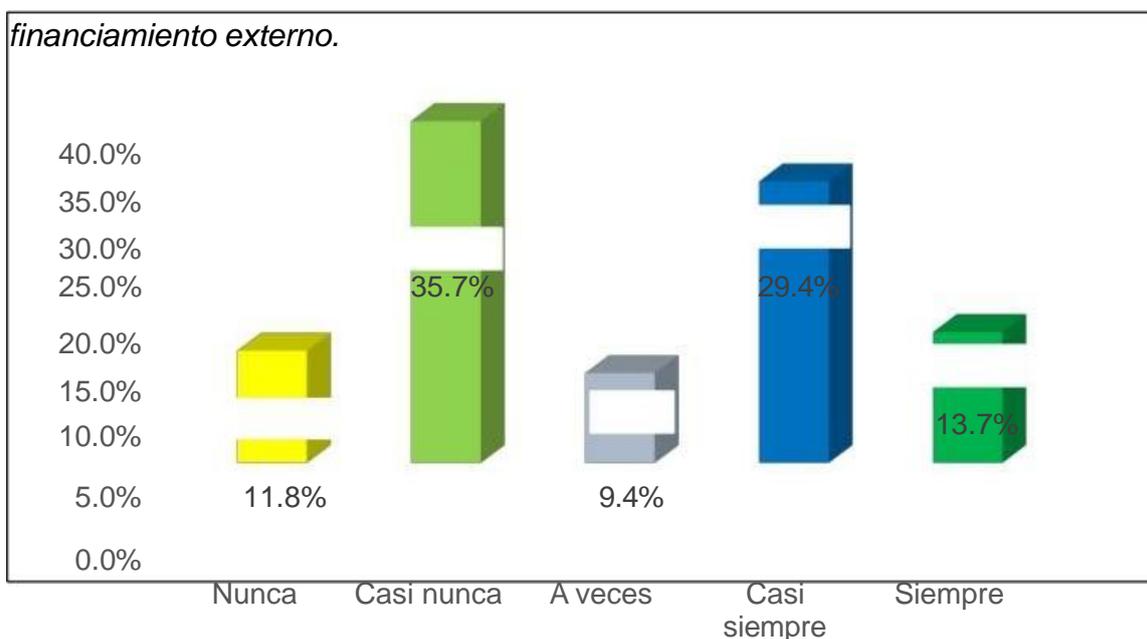
Tabla 10

Sus ventas provienen principalmente de ingresos propios en lugar de financiamiento externo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	30	11.8%	11.8%	11.8%
	Casi nunca	91	35.7%	35.7%	47.5%
	A veces	24	9.4%	9.4%	56.9%
	Casi siempre	75	29.4%	29.4%	86.3%
	Siempre	35	13.7%	13.7%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 9

Sus ventas provienen principalmente de ingresos propios en lugar de financiamiento externo.



En análisis de ítem 9 (Tabla 11, Figura 9) se aprecia que del 35.7% de los encuestados casi nunca tienen como ingreso las ventas propias, mientras que el 11.8% refiere nunca, el 9.4% a veces, el 29.4% casi siempre y 13.7% siempre.

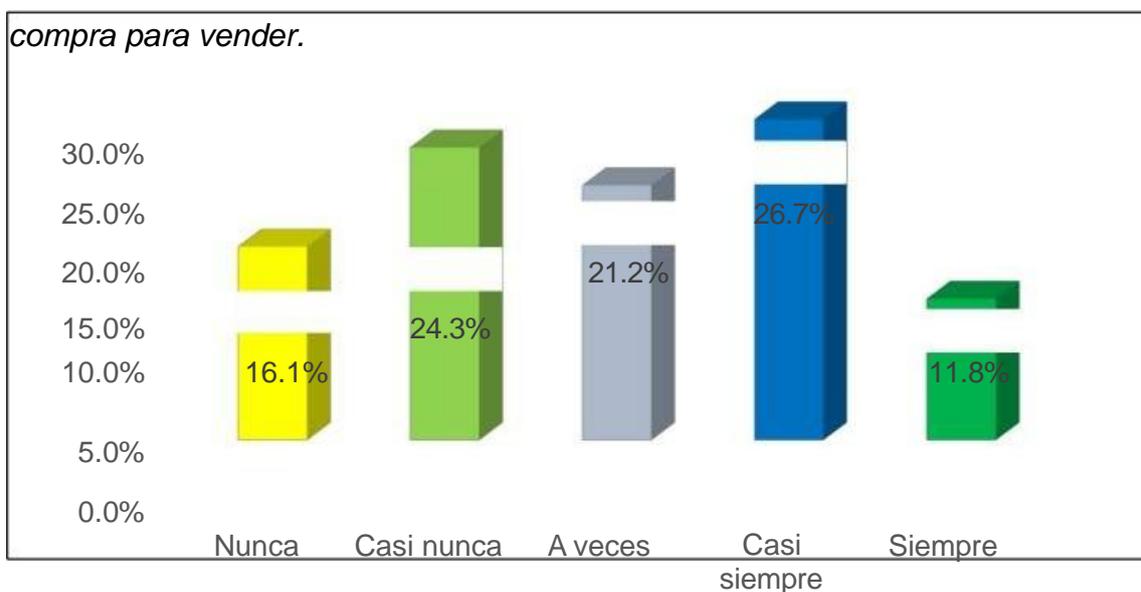
Tabla 11

Evalúa proveedores alternativos para reducir los gastos en los productos que compra para vender.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	41	16.1%	16.1%	16.1%
	Casi nunca	62	24.3%	24.3%	40.4%
	A veces	54	21.2%	21.2%	61.6%
	Casi siempre	68	26.7%	26.7%	88.2%
	Siempre	30	11.8%	11.8%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 10

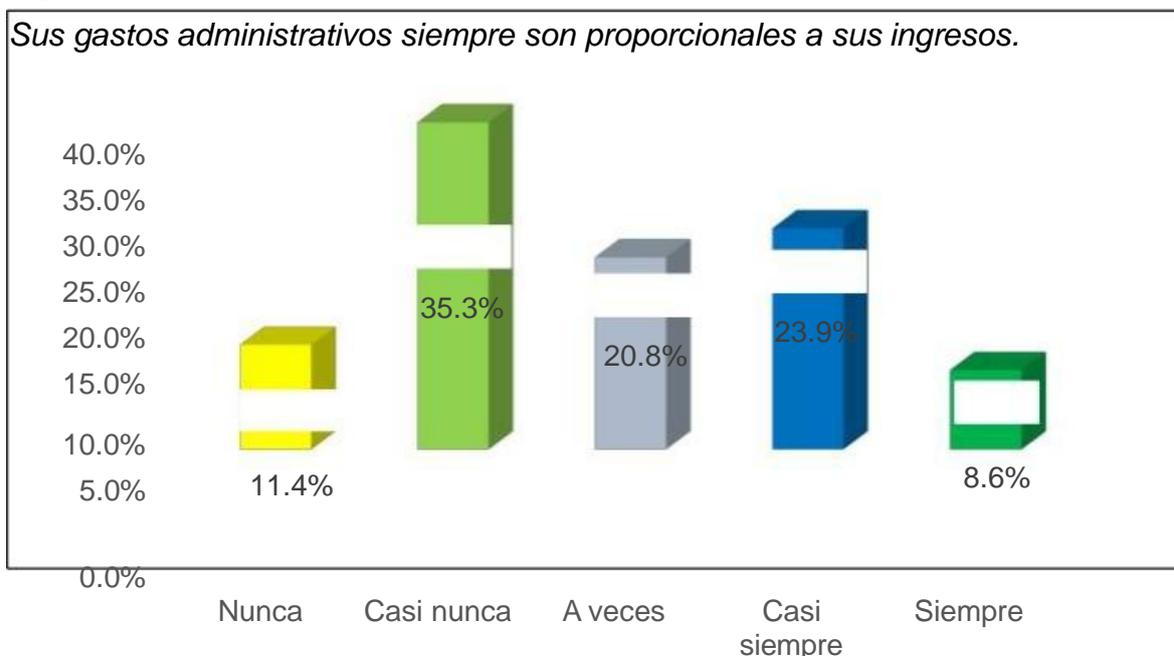
Evalúa proveedores alternativos para reducir los gastos en los productos que compra para vender.



Respecto al ítem 10 (Tabla 12, Figura 10) se ha registrado que el 26.7% de los participantes casi siempre están evaluando nuevos proveedores con la finalidad de mitigar los gastos que se incurren y obtener mayores ganancias en el proceso de negociación, además el 11.8% siempre lo hace. Por otra parte, el 21.2% a veces suelen hacerlo, mientras que el 24.3% casi nunca y el 16.1% nunca lo hace.

Tabla 12*Sus gastos administrativos siempre son proporcionales a sus ingresos.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	29	11.4%	11.4%	11.4%
	Casi nunca	90	35.3%	35.3%	46.7%
	A veces	53	20.8%	20.8%	67.5%
	Casi siempre	61	23.9%	23.9%	91.4%
	Siempre	22	8.6%	8.6%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 11*Sus gastos administrativos siempre son proporcionales a sus ingresos.*

En cuanto al ítem 11 (Tabla 13, Figura 11) se evidencia que del 35.3% de los participantes casi nunca sus gastos están en relación con sus ingresos, mientras que del 11.4% nunca lo han estado. Por otro lado, del 20.8% a veces lo está, del 23.9% casi siempre lo está y del 8.6% siempre está, lo que implica que, un bajo porcentaje de comerciantes suelen calcular o estimar la media de sus ingresos para cubrir sus gastos respectivamente.

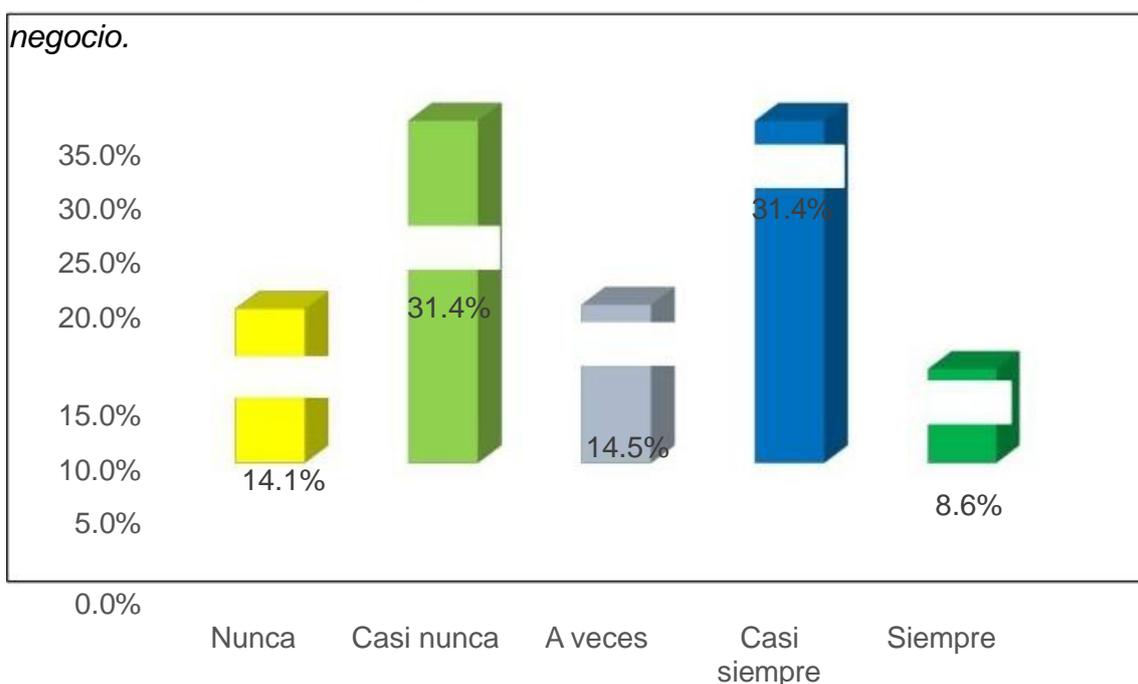
Tabla 13

Busca formas de reducir los gastos administrativos sin afectar la operación del negocio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	36	14.1%	14.1%	14.1%
	Casi nunca	80	31.4%	31.4%	45.5%
	A veces	37	14.5%	14.5%	60.0%
	Casi siempre	80	31.4%	31.4%	91.4%
	Siempre	22	8.6%	8.6%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 12

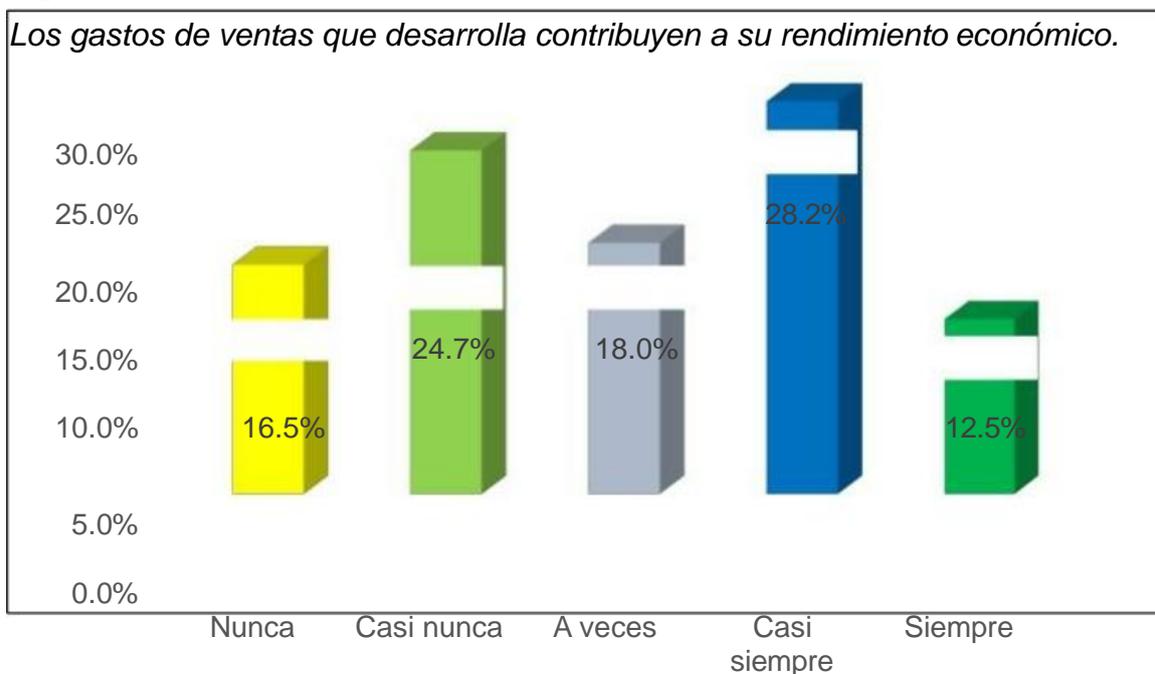
Busca formas de reducir los gastos administrativos sin afectar la operación del negocio.



En cuanto al ítem 12 (Tabla 14, Figura 12) se evidencia que el 31.4% de los participantes casi siempre están buscando mecanismo para reducir sus gastos operativos sin interferir en el proceso comercial, el 8.6% siempre lo hace. Sin embargo, solo el 14.5% a veces lo hace, el 31.4% casi nunca y el 14.1% nunca lo ha efectuado.

Tabla 14*Los gastos de ventas que desarrolla contribuyen a su rendimiento económico.*

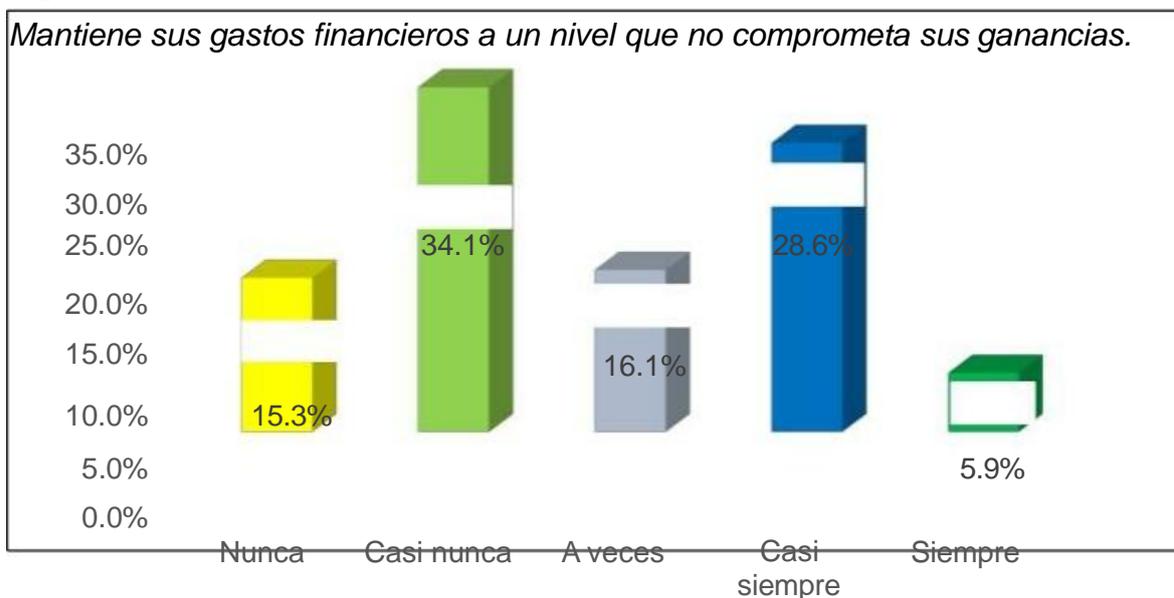
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	42	16.5%	16.5%	16.5%
	Casi nunca	63	24.7%	24.7%	41.2%
	A veces	46	18.0%	18.0%	59.2%
	Casi siempre	72	28.2%	28.2%	87.5%
	Siempre	32	12.5%	12.5%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 13*Los gastos de ventas que desarrolla contribuyen a su rendimiento económico.*

Respecto al ítems 13 (Tabla 15, Figura 13) se han encontrado que del 28.2% de los participantes consideran que los gastos de ventas que desarrollan casi siempre tienen injerencia en el rendimiento económico que alcanzan cada periodo, además el 12.5% siempre lo percibe de esa forma. Mientras que el 18% a veces, el 24.7% casi nunca y el 16.5% nunca.

Tabla 15*Mantiene sus gastos financieros a un nivel que no comprometa sus ganancias.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	39	15.3%	15.3%	15.3%
	Casi nunca	87	34.1%	34.1%	49.4%
	A veces	41	16.1%	16.1%	65.5%
	Casi siempre	73	28.6%	28.6%	94.1%
	Siempre	15	5.9%	5.9%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 14*Mantiene sus gastos financieros a un nivel que no comprometa sus ganancias.*

De acuerdo con el ítem 14 (Tabla 16, Figura 14) se evidencia que el 34.1% de los participantes casi nunca están monitoreando sus gastos para evitar que superen sus ganancias, es más, el 15.3% nunca lo hace. Solo el 16.1% a veces lo hace, el 28.6% casi siempre y el 5.9% siempre lo efectúa, lo que evidencia un mínimo porcentaje que está en constante monitoreo para custodiar los índices de ganancias.

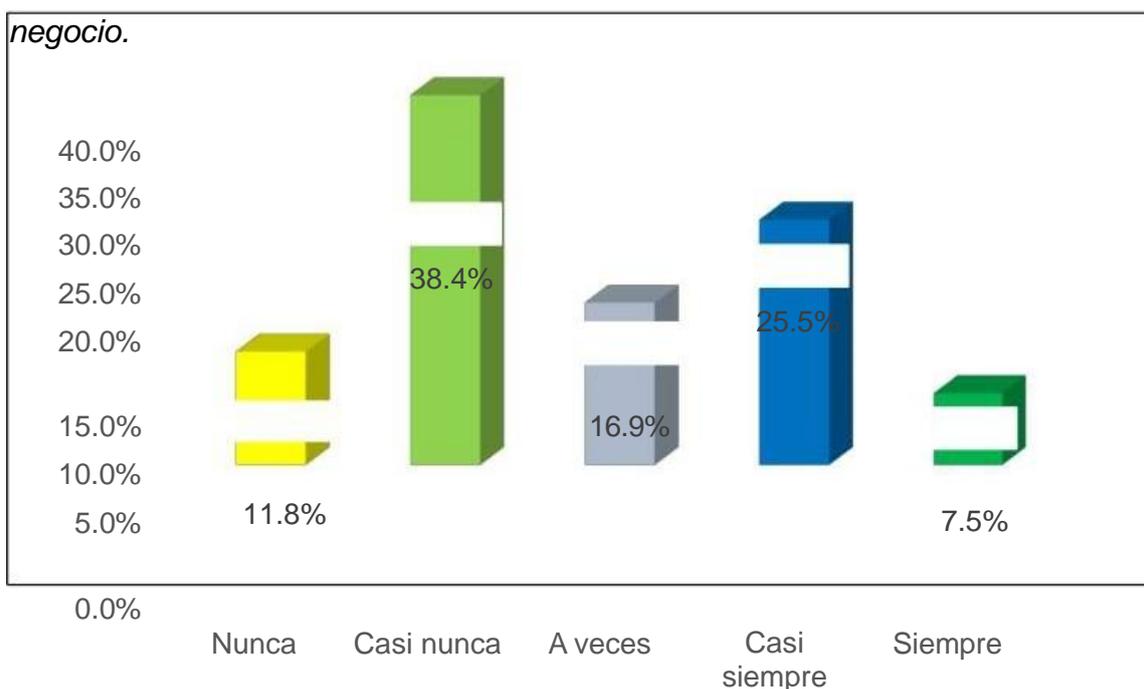
Tabla 16

Evalúa las opciones de financiamiento para elegir la más conveniente para su negocio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	30	11.8%	11.8%	11.8%
	Casi nunca	98	38.4%	38.4%	50.2%
	A veces	43	16.9%	16.9%	67.1%
	Casi siempre	65	25.5%	25.5%	92.5%
	Siempre	19	7.5%	7.5%	100.0%
	Total	255	100.0%	100.0%	

Figura 15

Evalúa las opciones de financiamiento para elegir la más conveniente para su negocio.



De acuerdo con el ítem 15 (Tabla 17, figura 15) el 38.4% de los participantes casi nunca hacen una evaluación respecto al financiamiento a obtener, solo están a la espera de qué entidad quiere ofrecer un crédito, el 11.8% nunca lo hace, mientras que existe un gran número que lo hace, es sí que el 16.9% a veces lo hace, el 25.5% casi siempre y el 7.5% siempre lo hacen.

Análisis inferencial

3.3. Prueba de normalidad

Tabla 17

Análisis de normalidad de los datos

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Endeudamiento	0.110	255	0.000
Rentabilidad	0.131	255	0.000
Dimensión 1: Recursos financieros	0.118	255	0.000
Dimensión 2: Capacidad de inversión	0.129	255	0.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Toda vez que los ítems desarrollados fueron 15, se han efectuado el análisis de bondad de ajuste mediante Shapiro Wilk, al tratarse de una muestra mayor de 50 participantes y de reflejar una un mejor desempeño para demostrar la hipótesis nula: “la muestra proviene de una distribución normal”. Luego de las consideraciones, se ha encontrado que ninguna de las variables proviene de una distribución normal, toda vez que los índices de significancia fueron menores a 0.05, por esta razón para el análisis inferencial, se efectuó mediante un coeficiente no paramétrico como lo es el Rho de Spearman.

3.4. Prueba de asociación

De acuerdo con la Tabla 18 encontrado se utilizó el estadístico Rho de spearman, tomando en consideración el nivel de correlación y la significancia menor a .050.

Hipótesis general

H1= La relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa.

H0= No existe relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024.

Tabla 18*Correlación de endeudamiento y rentabilidad*

			Rentabilidad
Rho de Spearman	Endeudamiento	Coeficiente de correlación	.839**
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	255

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Al analizar la tabla 19, se ha rechazado la hipótesis nula de investigación, aceptando la hipótesis alterna, esto debido a que el p valor fue menor a .050, por lo que se concluyó que existe una relación significativa entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Es así como el grado de relación fue de 83.9%.

Hipótesis específicas

H1. La relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa.

H0. No existe relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024.

Tabla 19*Correlación entre recursos financieros y rentabilidad*

			Rentabilidad
Rho de Spearman	Recursos financieros	Coeficiente de correlación	.813**
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	255

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Al analizar la tabla 20, se ha rechazado la hipótesis nula de investigación, aceptando la hipótesis alterna, esto debido a que el p valor fue menor a .050, por lo que se concluyó que existe una relación significativa entre recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Es así como el grado de relación fue de 81.3%.

H1. La relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa.

H0. No existe relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024.

Tabla 20

Correlación entre capacidad de inversión y rentabilidad

			Rentabilidad
Rho de Spearman	Capacidad de inversión	Coefficiente de correlación	.853**
		Sig. (bilateral)	0.000
N			255

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

De acuerdo con el análisis de la tabla 21, se ha rechazado la hipótesis nula de investigación, aceptando la hipótesis alterna, esto debido a que el p valor fue menor a .050, por lo que se concluyó que existe una relación significativa entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Es así como el grado de relación fue de 85.3%.

IV. DISCUSIÓN

Al realizar un contraste de los resultados con investigaciones desarrollados de manera antelada, asimismo, con teóricas que respaldan el estudio, se pudo identificar los siguiente:

En primera instancia se ha contrastado la hipótesis general del estudio: La relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024 es significativa. Los resultados revelaron una relación significativa entre el endeudamiento y la rentabilidad, con un coeficiente de correlación de 0.839 y un p-valor menor a 0.001. Esto demuestra que, a mayor endeudamiento, mayor rentabilidad entre los comerciantes estudiados. Comparado con el estudio de Ramirez et al. (2020), que encontró una correlación negativa moderada entre el endeudamiento a corto plazo y la rentabilidad de los activos, con un p-valor fue 0.005 y el coeficiente de Pearson fue -0.557. Nuestros resultados son diferentes, ya que hallamos una relación positiva significativa. Sin embargo, se asemeja al estudio de Marchena (2023), que determinó una correlación inversa entre el periodo promedio de pago y el rendimiento financiero con una correlación positiva muy alto con una sig. de 0.000 y un Rho de 0.927. Similar a nuestro hallazgo sobre la relación significativa entre endeudamiento y rentabilidad. La teoría del Trade-off de William Sharpe presentado por López-Solís et al. (2023) revela que, a mayor riesgo, mayor potencial de rentabilidad, lo cual es coherente con nuestros hallazgos, mostrando una semejanza. Asimismo, Abdullahi (2021) que presenta la teoría de los Mercados Eficientes postula que los precios de los activos reflejan toda la información disponible, indicando que los comerciantes aprovechan eficientemente el endeudamiento para mejorar su rentabilidad, lo que también es semejante a nuestros resultados. Este análisis desafía la perspectiva tradicional que asocia el endeudamiento excesivo con la disminución de la rentabilidad, demostrando que, en el contexto de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024, el acceso a financiamiento puede ser un motor de crecimiento. Esta discrepancia puede explicarse por factores específicos del entorno local, como el uso estratégico del crédito para expandir operaciones o mejorar la infraestructura comercial.

Por otro lado, la hipótesis específica, que expresa que la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024 es significativa. Los resultados demostraron una relación significativa entre los recursos financieros y la rentabilidad, con un coeficiente de correlación de 0.813 y un p-valor menor a 0.001. Este hallazgo se asemeja a los resultados de Ayquipa y Saavedra (2021), quienes también encontraron una relación positiva entre el endeudamiento y la rentabilidad con una sig. de 0.000 y un valor de χ^2 de 35.296. Asimismo, Carrasco (2021) mostró que el endeudamiento y la rentabilidad estaban relacionados positivamente con una significancia de 0.000 con un coeficiente de correlación positiva débil de $\rho=0.432$., o cual es semejante a nuestros hallazgos. En relación con las teorías científicas, la teoría de la Financiación presentado por Vera et al. (2021) explica cómo las pequeñas empresas enfrentan dificultades para obtener financiamiento externo, lo cual es crítico para entender la relación significativa observada en nuestro estudio, mostrando una semejanza. Además, la teoría del Ciclo de Vida de Modigliani y Brumberg manifestado por Rancan (2020) que expresa que las decisiones de endeudamiento son moldeadas por el ciclo económico empresarial, también apoya nuestros resultados, siendo semejante. Este análisis muestra que los comerciantes que invierten tiempo y esfuerzo en la gestión financiera son más capaces de sostener y aumentar su rentabilidad.

Como segunda hipótesis fue demostrar que la relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024 es significativa. Los resultados demostraron que la capacidad de inversión tiene una relación significativa con la rentabilidad, con un coeficiente de correlación de 0.853 y un p-valor menor a 0.001. Este resultado es semejante a los hallazgos de Murga (2021), quien encontró una relación significativa entre endeudamiento y rendimiento financiero con un p- valor de 0.000 y un coeficiente de Pearson de 0.882; similar a la capacidad de inversión en nuestro estudio. Asimismo, Cardona et al. (2022) mostraron que el comercio electrónico mejora la rentabilidad de las pymes con una influencia positiva fuerte de $\rho= 0.901$, lo que llevó a rechazar la hipótesis nula, esto se refleja en el valor p – 0.000 relacionando inversión y rentabilidad, lo cual es semejante. De igual manera, Lahti (2021) que

presenta la teoría de la Competencia Imperfecta de Edward Chamberlin y Joan Robinson que explica cómo las empresas pueden usar su poder de mercado para influir en precios y rentabilidad, lo cual es semejante a nuestros resultados. Este análisis refuerza la idea de que la inversión no solo en activos físicos, sino también en capital humano y tecnología, es vital para mantener una ventaja competitiva. Además, la capacidad de manejar eficientemente las inversiones frente a las condiciones del mercado demuestra la importancia de la adaptabilidad y la visión estratégica en la gestión empresarial.

Por otro lado, realizando un análisis de las fortalezas y debilidades metodológicas del estudio, una de las fortalezas es el enfoque cuantitativo que se aplicó y el uso de cuestionarios estructurados permitieron obtener datos precisos y confiables, facilitando un análisis detallado de la relación entre endeudamiento y rentabilidad. Además, la aplicación del coeficiente de correlación de Spearman fue adecuada dado que los datos no seguían una distribución normal, permitiendo una interpretación robusta de las relaciones entre variables. En cuanto a las debilidades, la investigación es de corte transversal, limitando la capacidad para observar cambios a lo largo del tiempo. Además, el enfoque en un solo mercado puede no ser generalizable a otros contextos. El uso de cuestionarios podría haber introducido sesgos de respuesta, y la muestra, aunque significativa, no abarcó la totalidad de los comerciantes, lo que podría afectar la representatividad de los resultados.

Es importante mencionar que los hallazgos denotan la relevancia del estudio en el contexto científico, porque enriquecen la literatura sobre finanzas empresariales en mercados locales, demostrando la importancia de una gestión adecuada del endeudamiento para mejorar la rentabilidad. En el ámbito social, el estudio ofrece una base para diseñar intervenciones que mejoren la sostenibilidad financiera de los comerciantes, promoviendo el desarrollo económico y la estabilidad en comunidades locales.

Finalmente, el aporte de la investigación en relación con otros estudios destaca la importancia de una gestión adecuada del endeudamiento para mejorar la

rentabilidad, corroborando y expandiendo los hallazgos de investigaciones previas sobre la relación entre recursos financieros, capacidad de inversión y rendimiento económico de las pequeñas empresas. Aporta evidencia empírica específica del contexto de Tarapoto, proporcionando una referencia valiosa para futuras investigaciones en mercados similares. Además, los resultados pueden influir en la formulación de políticas locales que fomenten un entorno financiero saludable para los comerciantes, impulsando el desarrollo económico regional.

V. CONCLUSIONES

Primera:

En cuanto al objetivo general, se ha determinado a través del coeficiente Rho de Spearman = 0.839 que existe una correlación significativa entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, Esto significa que, a mayor endeudamiento, mayor es la rentabilidad observada entre los comerciantes estudiados, indicando que el endeudamiento es una herramienta clave para mejorar la rentabilidad de sus negocios.

Segunda:

En relación con el primer objetivo específico, ha quedado establecido mediante el coeficiente rho = 0.813 que existe una correlación significativa entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, esto revela que, a mayores recursos financieros disponibles, mayores niveles de rentabilidad alcanzan los comerciantes, demostrando la importancia de una buena gestión y acceso a recursos financieros.

Tercera:

Referente al segundo objetivo específico, se ha determinado mediante el coeficiente rho = 0.853 que existe una correlación significativa entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto. Esto indica que, a mayor capacidad de inversión, mayor es la rentabilidad de los comerciantes, revelando que la inversión en activos físicos, capital humano y tecnología es vital para mantener y aumentar la rentabilidad de sus negocios.

VI. RECOMENDACIONES

Primera:

Al jefe de Administración del Mercado Municipal “Huaico N°3”, desarrollar programas de capacitación financiera dirigidos a los comerciantes del mercado El Huaico N°3. Estos programas deben enfocarse en la gestión efectiva del endeudamiento y en estrategias para utilizar financiamiento externo de manera que maximice la rentabilidad. Además, se sugiere crear líneas de crédito específicas para estos comerciantes, con condiciones favorables que les permitan invertir en sus negocios de manera sostenible.

Segunda:

Se recomienda a los comerciantes del mercado El Huaico N°3 aumentar su capacidad de inversión, no solo en activos físicos, sino también en capital humano y tecnología. Para ello, deben considerar invertir en la formación y capacitación de su personal, así como en tecnología que pueda mejorar la eficiencia y productividad de sus negocios. Además, es aconsejable que los comerciantes busquen asesoría en inversiones para tomar decisiones informadas que maximicen su rentabilidad.

Tercera:

Se recomienda al alcalde de la ciudad de Tarapoto, establecer fondos de apoyo financiero para los comerciantes del mercado El Huaico N°3. Estos fondos podrían proporcionar acceso a recursos financieros adicionales bajo condiciones favorables. Además, se sugiere proporcionar asesorías sobre planificación y control financiero para ayudar a los comerciantes a gestionar sus recursos eficazmente.

Cuarta:

Para futuros investigadores, se recomienda ampliar la muestra a otros mercados y localidades para comparar y generalizar los resultados. Además, sería beneficioso emplear un diseño de investigación longitudinal que permita observar las variaciones en endeudamiento y rentabilidad a lo largo del tiempo, proporcionando una visión más completa de cómo estos factores interactúan en diferentes condiciones económicas. También se sugiere complementar los cuestionarios con entrevistas en profundidad a comerciantes para obtener una comprensión más rica y detallada de sus experiencias y estrategias financieras.

REFERENCIAS

- Abdullahi, M. (2021). The efficient market hypothesis: A critical review of equilibrium models and imperial evidence. *African Scholar Publications & Research International*, 23(7), 379–386. https://www.africanscholarpublications.com/wp-content/uploads/2022/03/AJMSE_Vol23_No7_Dec2021-23.pdf
- Ayquipa, M., & Saavedra, D. (2021). *Apalancamiento financiero y rentabilidad de los comerciantes del Centro Comercial el Molino I Cusco – 2019* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/63590>
- Burga, C., Díaz, E., & Sanchez, E. (2023). *Loan Guarantees and Bank Incentives: Evidence from Covid-19 Relief Funds in Peru*. <https://econpapers.repec.org/paper/rbpwpaper/2023-001.htm>
- Cardona, C., Quintero, S., Mora, M., & Castro, J. (2022). Influencia del comercio electrónico en el desempeño financiero de las pymes en Manizales, Colombia. *Scielo*, 32(84), 75–96. <https://doi.org/10.15446/innovar.v32n84.100594>
- Carrasco, H. (2021). *Endeudamiento y rentabilidad de una empresa molinera de la provincia de Lambayeque* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/66738>
- Castrejón, M., Pittman, J., Miño, C., Ramírez-González, J., Viteri, C., Moity, N., Andrade-Vera, S., Caceres, R., Tanner, M. K., Rodríguez, G., & Barragán-Paladines, M. J. (2024). The impact of the COVID-19 pandemic on the Galapagos Islands' seafood system from consumers' perspectives. *Scientific Reports*, 14(1), 1–19. <https://doi.org/10.1038/s41598-024-52247-5>
- Cruz, C. (2023, junio 6). Arequipa: cerrarán la plataforma Andrés Avelino Cáceres, conoce las razones. *Diario El Búho*. <https://elbuho.pe/2023/06/arequipa-cerraran-la-plataforma-andres-avelino-caceres-conoce-las-razones/>
- DePerú. (2023). *Mercado Municipal No. 3 Tarapoto*. https://www.deperu.com/mercados/mercado-municipal-no-3-tarapoto_tarapoto_2526.html
- Diario La Hora. (2024, enero 23). Los comerciantes mayoristas deben alrededor de \$60 mil. *La Hora*. <https://www.lahora.com.ec/los-rios/mayoristas-deben-alrededor-60-mil/>
- Díaz- Ortega, N., Maestre-Delgado, M., & Díaz-Ortega, C. (2022). Desempeño

- financiero y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas y microempresas del sector cerámico de Norte de Santander - Colombia. *Revista saber, ciencia y libertad*, 17(1), 241–258. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2022v17n1.8474>
- Díaz, C., Maestre, M., & Díaz, N. (2022). Liquidez y endeudamiento de las pymes y microempresas del sector cerámico Norte de Santander. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 7(13), 1–11. <https://doi.org/10.18041/2539-3669/gestionlibre.13.2022.8785>
- Lahti, A. (2021). Economist (2108): Competition Theory—The forgotten theory of incomplete competition. *Management Studies*, 9(2), 71–103. <https://www.davidpublisher.com/Public/uploads/Contribute/60668684e467a.pdf>
- Lebdaoui, H., & Chetioui, Y. (2021). Antecedents of consumer indebtedness in a majority-Muslim country: Assessing the moderating effects of gender and religiosity using PLS-MGA. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 29, 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100443>
- Ledley, F., McCoy, S., & Vaughan, G. (2020). Profitability of large pharmaceutical companies compared with other large public companies. *JAMA*, 323(9), 834–843. <https://doi.org/10.1001/jama.2020.0442>
- López-Solís, O., Haro, A., Córdova, A., & Pérez, J. (2023). El teorema Modigliani-Miller: un análisis desde la estructura de capital mediante modelos Data Mining en pymes del sector comercio. *Revista Finanzas Y Política Económica*, 15(1), 45–66. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v15.n1.2023.3>
- López, J., & Sierra, V. (2019). Análisis del impacto del nivel de endeudamiento en la rentabilidad. *Brazilian Journals of Business*, 1(4), 1534–1553. <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BJB/article/view/4217>
- Luzuriaga, I., & Ludeña, G. (2019). El análisis financiero como estrategia de gestión para evaluar la situación financiera en las empresas comerciales. *Revista Electrónica Entrevista Académica*, 1(3), 341–365. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7815650>
- Mangus, S., Bock, D., Garretson, J., & Jones, E. (2022). The comparative effects of gratitude and indebtedness in B2B relationships. *Industrial Marketing Management*, 103(1), 73–82. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.03.009>

- Marchena, O. (2023). Los ratios financieros y su relación con la rentabilidad en una empresa de maquinaria pesada. *Escritos Contables y de Administración*, 14(1), 39–65. <https://doi.org/10.52292/j.eca.2023.3576>
- Mayett, Y., Zuluaga, W., & Guerrero, M. (2022). Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas. *Investigación administrativa*, 51(130), 1–21. <https://doi.org/10.35426/IAV51N130.06>
- Meseguer, E., Barberá-Tomás, D., Benito-Amat, C., Díaz-Faes, A., & Marti-Bonmati, L. (2022). What do biomarkers add: Mapping quantitative imaging biomarkers research. *European Journal of Radiology*, 146(1), 1–8. <https://doi.org/10.1016/J.EJRAD.2021.110052>
- Murga, P. (2021). *Grado de endeudamiento y su relación con la rentabilidad en las empresas del sector industrial. Perú, 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. <https://hdl.handle.net/11537/27551>
- Nolazco, F., Menacho, J., & Bardales, A. (2021). Metodología de la investigación científica (MIC) en la educación básica regular. El caso peruano. *Espí-ritu Emprendedor TES*, 5(3), 62–82. <https://doi.org/10.33970/eetes.v5.n3.2021.277>
- Organizacion de las Naciones Unidas. (2023). *Trade and development report 2023*. <https://unctad.org/es/publication/informe-sobre-el-comercio-y-el-desarrollo-2023>
- Peláez, L., Hernández, S., Sarmiento, G., & Peña, M. (2022). Sostenibilidad financiera en organizaciones de la Economía Popular y Solidaria. Una propuesta de medición. *Revista Enfoques*, 6(22), 156–168. <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v6i22.133>
- Pérez, J., Conrero, L., Vinanti, M., Luján, L., & Caporalini, N. (2021). *Análisis comparativo de la rentabilidad y el endeudamiento entre empresas de Argentina, Brasil y Chile* [Tesis de Pregrado, Universidad Nacional de Villa María]. <https://www.aacademica.org/xcongresodeadministraciondelcentrodela-republica/58.pdf>
- Piña-Ferrer, L. (2023). El enfoque cualitativo: Una alternativa compleja dentro del mundo de la investigación. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 8(15), 1–3. <https://doi.org/10.35381/r.k.v8i15.2440>

- Quintero, W. (2020). La formación en la teoría del capital humano: una crítica sobre el problema de agregación. *Análisis económico*, 35(88), 239–265. <https://www.redalyc.org/journal/413/41364527011/html/>
- Rahman, M., Azma, N., Masud, A., & Ismail, Y. (2020). Determinants of indebtedness: Influence of behavioral and demographic factors. *Financial Stud*, 8(1), 1–8. <https://doi.org/10.3390/ijfs8010008>
- Ramirez, A., Rojas, M., & Vallejos, J. (2020). Endeudamiento y el rendimiento financiero en las empresas mineras que cotizan en la bolsa de valores de lima, período 2017-2019. *Departamento Académico de Ciencias Contables -UNAS*, 8(11), 33–47. <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/199/182>
- Ramos, C. A. (2020). Alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1–6. <https://doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Reales, L., Robalino, G., Peñafiel, A., & Cantuña, P. (2022). El muestreo intencional no probabilístico como herramienta de la investigación científica. *Universidad Y Sociedad*, 14(5), 681–691. <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/3338>
- Rivera, S., Arfi, N., & Nainggolan, B. (2022). Effect of debt ratio, long-term debt to equity, and firm size on profitability (Study On Restaurant and Tourism Hotel Sub-Sector Companies Listed in IDX2015 –2020). *Journal of Management and Leadership*, 5(1), 27–37. <https://doi.org/10.47970/jml.v5i1.302>
- Salvador-Oliván, J. A., Marco-Cuenca, G., & Arquero-Avilés, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y Documentación. *Revista Española de Documentación Científica*, 44(2), 1–18. <https://doi.org/10.3989/REDC.2021.2.1774>
- Seminario, R. J., Trinidad, H. E., & Trinidad, S. V. (2022). Cultura tributaria y su relación con el cumplimiento de obligaciones tributarias - Mercado José Carlos Mariátegui - San Juan de Lurigancho. *Revista Científica Ágora*, 9(1), 65–73. <https://revistaagora.com/index.php/cieUMA/article/view/206>
- Serrasqueiro, Z., Pinto, B., & Sardo, F. (2023). SMEs growth and profitability, productivity and debt relationships. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 28(56), 404–419. <https://doi.org/10.1108/JEFAS-01-2022-0018>

- Taioka, T., Almeida, F., & García, R. (2020). Thorstein veblen's institutional economics and Daniel Kahneman and Amos Tversky's Behavioral economics: an analysis of convergent points. *Brazilian Journal of Political Economy*, 40(4), 746–765. <https://doi.org/10.1590/0101-31572020-3146>
- Valencia-Jara, B. D., & Narváez-Zurita, C. I. (2021). La gestión de riesgos financieros y su incidencia en la toma de decisiones. *Cienciamatria*, 7(2), 691–722. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.526>
- Vera, W., Dillon, A., & Erazo, R. (2021). Modelo de demanda de dinero para firmas: aspectos teóricos, metodología y resultados. *Revista Internacional De Administración*, 9(1), 135–156. <https://doi.org/10.32719/25506641.2021.9.6>
- Xiao, J., Yan, C., Bialowolski, P., & Porto, N. (2021). Consumer debt holding, income and happiness: evidence from China. *International Journal of Bank Marketing*, 39(5), 789–809. <https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2020-0422>
- Xiao, J., & Yao, R. (2020). Debt types and burdens by family structures. *International Journal of Bank Marketing*, 38(4), 867–888. <https://doi.org/10.1108/IJBM-07-2019-0262>
- Yana, E., & Purwaningsih, E. (2023). The effect of debt level , liquidity and company Size. *PREVENIRE*, 1(2), 277–287. <https://doi.org/10.58330/prevenire.v2i6.412>
- Zambrano-Farías, F., Sánchez-Pacheco, M., & Correa-Soto, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *evista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 235–249. <https://www.redalyc.org/journal/5045/504568573003/html/>
- Zambrano, J. (2022, diciembre 24). Inflación golpea ventas de comerciantes de la Central de Abasto en Navidad. *Diario El Sol de Puebla*. <https://www.elsoldepuebla.com.mx/finanzas/central-de-abastos-comerciantes-reportan-bajas-ventas-pese-a-fiestas-decembrinas-9376540.html>

ANEXOS

Anexo 1. Tabla de operacionalización de variables

Título: Endeudamiento y rentabilidad de los comerciantes del mercado el Huaico N°3-Tarapoto, 2024.

Hipótesis general	Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Hi: La relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa.	Endeudamiento	Comprende situación en la que un individuo o empresa adquiere obligaciones financieras con terceros mediante la disposición de crédito, préstamos personales u otros instrumentos financieros. Esta situación puede reflejar una debilidad financiera si no se maneja adecuadamente, dado que, implica la acumulación de pasivos que deben ser pagados en el futuro, lo que puede generar presión sobre los recursos financieros disponibles y limitar la capacidad de inversión (Díaz et al. 2022).	Recursos financieros	-Obligaciones financieras - Identificación de recursos monetarios	Ordinal
			Capacidad de inversión	-Riesgo financiero -Límite máximo de crédito -Créditos adicionales	
	Rentabilidad	Es la capacidad de obtener ganancias sobre la inversión realizada. De manera que, la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa en generar beneficios en comparación con sus recursos totales. Por otro lado, la rentabilidad financiera se centra en los beneficios que reciben los inversionistas o accionistas, examinando la rentabilidad en relación con el capital invertido y el rendimiento financiero de esta (Zambrano-Farías et al., 2021)	Rentabilidad económica	-Ingresos - Inversiones	Ordinal
			Rentabilidad financiera	-Ventas -Costo de ventas -Gastos administrativos -Gastos de ventas -Gastos financieros	

Matriz de consistencia

Título: Endeudamiento y rentabilidad de los comerciantes del mercado el Huaico N°3-Tarapoto, 2024.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA	CONCEPTOS CENTRALES
<p>Problema General ¿Cuál es la relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024?</p> <p>Problema Específicos PE1. ¿Cuál es la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024</p> <p>PE2. ¿Cuál es la relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024?</p>	<p>Objetivo General Determinar la relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024.</p> <p>Objetivo Específicos OE1. Identificar la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024</p> <p>OE2. Estimar la relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024.</p>	<p>Hipótesis General La relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa.</p> <p>Hipótesis Específicas HE1. La relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa.</p> <p>HE2. La relación entre la capacidad de inversión y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024; es significativa.</p>	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Niveles de investigación:</p> <p>Población: Consideró a 820 comerciantes que tienen un puesto en el mercado el Huaico N°3 – Tarapoto</p> <p>Muestra: Conformado por 255 comerciantes que pertenecen al mercado El Huaico N°3- Tarapoto</p>	<p style="text-align: center;">(V1): Endeudamiento</p> <p>Comprende situación en la que un individuo o empresa adquiere obligaciones financieras con terceros mediante la disposición de crédito, préstamos personales u otros instrumentos financieros. Esta situación puede reflejar una debilidad financiera si no se maneja adecuadamente, dado que, implica la acumulación de pasivos que deben ser pagados en el futuro, lo que puede generar presión sobre los recursos financieros disponibles y limitar la capacidad de inversión (Díaz et al. 2022).</p> <p style="text-align: center;">(V2) Rentabilidad</p> <p>Es la capacidad de obtener ganancias sobre la inversión realizada. De manera que, la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa en generar beneficios en comparación con sus recursos totales. Por otro lado, la rentabilidad financiera se centra en los beneficios que reciben los inversionistas o accionistas, examinando la rentabilidad en relación con el capital invertido y el rendimiento financiero de esta (Zambrano-Farías et al., 2021)</p>

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos



Cuestionario sobre endeudamiento y rentabilidad

Estimado colaborador, el propósito de este cuestionario es determinar la relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Esta investigación se llevará a cabo de manera ANÓNIMA, garantizando la CONFIDENCIALIDAD de los resultados. La información recopilada será utilizada únicamente con propósitos académicos, por lo que se agradece la honestidad en las respuestas proporcionadas.

Instrucciones: Marque usted con una X el numeral de respuesta que considere pertinente de acuerdo con lo señalado en el enunciado del presente cuestionario.

Escala valorativa: Siempre (5), Casi siempre (4), A veces (3), Casi nunca (2), Nunca (1).

Consentimiento informado: Acepto participar en el trabajo de investigación por medio de la aplicación del instrumento Si (.....) No (.....)

VI	ENDEUDAMIENTO	Escala valorativa				
	Dimensión: Recursos financieros	1	2	3	4	5
1.	Utiliza financiamiento propio para el cumplimiento de las obligaciones de su negocio.					
2.	Recurre a préstamos bancarios para aumentar su línea de crédito para futuras inversiones en su negocio.					
3.	Identifica los recursos monetarios disponibles antes de comprometerse a nuevas deudas.					
	Dimensión: Capacidad de inversión	1	2	3	4	5
4.	Utiliza créditos bancarios para ser invertidos en el giro de su negocio					
5.	Utiliza tarjetas de crédito para hacer frente a sus obligaciones					
6.	Utiliza los créditos adicionales para financiar inversiones que aumenten su capacidad de generar ingresos					
V2	RENTABILIDAD	Escala valorativa				
	Dimensión: Rentabilidad económica	1	2	3	4	5
1.	Busca diversificar sus fuentes de ingresos mediante nuevas inversiones					

2. Evalúa las ganancias antes de realizar una inversión en su negocio

Dimensión: Rentabilidad financiera

1 2 3 4 5

3. Sus ventas provienen principalmente de ingresos propios en lugar de financiamiento externo
4. Evalúa proveedores alternativos para reducir los gastos en los productos que compra para vender
5. Sus gastos administrativos siempre son proporcionales a sus ingresos
6. Busca formas de reducir los gastos administrativos sin afectar la operación del negocio
7. Los gastos de ventas que desarrolla contribuyen a su rendimiento económico
8. Mantiene sus gastos financieros a un nivel que no comprometa sus ganancias
9. Evalúa las opciones de financiamiento para elegir la más conveniente para su negocio

Anexo 3. Fichas de validación de instrumentos para la recolección de datos

Juicio de expertos

Variable	Nº	Experto o especialista	Opinión del experto
Endeudamiento	1	Metodólogo	Aplicable
	2	Especialista	Aplicable
Rentabilidad	3	Especialista	Aplicable
	1	Metodólogo	Aplicable
	2	Especialista	Aplicable
	3	Especialista	Aplicable

Nota: Elaboración propia.

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO		Matriz de validación del cuestionario "Endeudamiento"					
<p>Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 0 ó 1 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente).</p> <p>Definición de la variable 1 : Comprende situación en la que un individuo o empresa adquiere obligaciones financieras con terceros mediante la disposición de crédito, préstamos personales u otros instrumentos financieros. Esta situación puede reflejar una debilidad financiera si no se maneja adecuadamente, dado que, implica la acumulación de pasivos que deben ser pagados en el futuro, lo que puede generar presión sobre los recursos financieros disponibles y limitar la capacidad de inversión (Díaz et al. 2022).</p>							
Dimensión	Indicador	Item	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Recursos financieros	Obligaciones financieras	Utiliza financiamiento propio para el cumplimiento de las obligaciones de su negocio.	1	1	1	1	
		Recurre a préstamos bancarios para aumentar su línea de crédito para futuras inversiones en su negocio.	1	1	1	1	
	Identificación de recursos monetarios	Identifica los recursos monetarios disponibles antes de comprometerse a nuevas deudas.	1	1	1	1	
Capacidad de inversión	Riesgo financiero	Utiliza créditos bancarios para ser invertidos en el giro de su negocio.	1	1	1	1	
	Límite máximo de crédito	Utiliza tarjetas de crédito para hacer frente a sus obligaciones.	1	1	1	1	
	Créditos adicionales	Utiliza los créditos adicionales para financiar inversiones que aumenten su capacidad de generar ingresos.	1	1	1	1	

Matriz de validación del cuestionario "Rentabilidad"

Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 0 ó 1 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente).

Definición de la variable 2: Es la capacidad de obtener ganancias sobre la inversión realizada. De manera que, la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa en generar beneficios en comparación con sus recursos totales. Por otro lado, la rentabilidad financiera se centra en los beneficios que reciben los inversionistas o accionistas, examinando la rentabilidad en relación con el capital invertido y el rendimiento financiero de esta (Zambrano-Farías et al., 2021).

Dimensión	Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Rentabilidad económica	Ingresos	Busca diversificar sus fuentes de ingresos mediante nuevas inversiones.	1	1	1	1	
	Inversiones	Evalúa las ganancias antes de realizar una inversión en su negocio.	1	1	1	1	
Rentabilidad financiera	Ventas	Sus ventas provienen principalmente de ingresos propios en lugar de financiamiento externo	1	1	1	1	
	Costo de ventas	Evalúa proveedores alternativos para reducir los gastos en los productos que compra para vender	1	1	1	1	
	Gastos administrativos	Sus gastos administrativos siempre son proporcionales a sus ingresos	1	1	1	1	
		Busca formas de reducir los gastos administrativos sin afectar la operación del negocio	1	1	1	1	
Gastos de ventas	Los gastos de ventas que desarrolla contribuyen a su rendimiento económico	1	1	1	1		

	Gastos financieros	Mantiene sus gastos financieros a un nivel que no comprometa sus ganancias	1	1	1	1	
		Evalúa las opciones de financiamiento para elegir la más conveniente para su negocio.	1	1	1	1	

Ficha de validación de juicio de experto

Nombre del instrumento	Cuestionario "Endeudamiento y Rentabilidad"
Objetivo del instrumento	Control de Endeudamiento y Rentabilidad
Nombres y apellidos del experto	<u>Mtro. Carlos Daniel Rosales Bardalez</u>
Documento de identidad	10434449
Años de experiencia en el área	15 años
Máximo Grado Académico	<ul style="list-style-type: none"> • Maestro en Gestión Pública • Contador Público Colegiado
Nacionalidad	Peruano
Institución	Universidad Cesar Vallejo Docente de la facultad de Contabilidad, Administración
Cargo	Docente de pregrado Docente de la facultad de Contabilidad, Administración
Número telefónico	
Firma	 <hr/> Mtro. CPC. Carlos Daniel Rosales Bardalez MAT. N° 19 – 219 052-178750
Fecha	17/06/2024

Matriz de validación del cuestionario “ Endeudamiento”

Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 0 ó 1 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente).

Definición de la variable 1 : Comprende situación en la que un individuo o empresa adquiere obligaciones financieras con terceros mediante la disposición de crédito, préstamos personales u otros instrumentos financieros. Esta situación puede reflejar una debilidad financiera si no se maneja adecuadamente, dado que, implica la acumulación de pasivos que deben ser pagados en el futuro, lo que puede generar presión sobre los recursos financieros disponibles y limitar la capacidad de inversión (Díaz et al. 2022).

Dimensión	Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Recursos financieros	Obligaciones financieras	Utiliza financiamiento propio para el cumplimiento de las obligaciones de su negocio.	1	1	1	1	Las preguntas se comprenden y evalúan el indicador
		Recurre a préstamos bancarios para aumentar su línea de crédito para futuras inversiones en su negocio.	1	1	1	1	
	Identificación de recursos monetarios	Identifica los recursos monetarios disponibles antes de comprometerse a nuevas deudas.	1	1	1	1	
Capacidad de inversión	Riesgo financiero	Utiliza créditos bancarios para ser invertidos en el giro de su negocio.	1	1	1	1	
	Límite máximo de crédito	Utiliza tarjetas de crédito para hacer frente a sus obligaciones.	1	1	1	1	
	Créditos adicionales	Utiliza los créditos adicionales para financiar inversiones que aumenten su capacidad de generar ingresos.	1	1	1	1	

Matriz de validación del cuestionario "Rentabilidad"

Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 0 ó 1 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente).

Definición de la variable 2: Es la capacidad de obtener ganancias sobre la inversión realizada. De manera que, la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa en generar beneficios en comparación con sus recursos totales. Por otro lado, la rentabilidad financiera se centra en los beneficios que reciben los inversionistas o accionistas, examinando la rentabilidad en relación con el capital invertido y el rendimiento financiero de esta (Zambrano-Farías et al., 2021).

Dimensión	Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Rentabilidad económica	Ingresos	Busca diversificar sus fuentes de ingresos mediante nuevas inversiones.	1	1	1	1	
	Inversiones	Evalúa las ganancias antes de realizar una inversión en su negocio.	1	1	1	1	
Rentabilidad financiera	Ventas	Sus ventas provienen principalmente de ingresos propios en lugar de financiamiento externo	1	1	1	1	
	Costo de ventas	Evalúa proveedores alternativos para reducir los gastos en los productos que compra para vender	1	1	1	1	
	Gastos administrativos	Sus gastos administrativos siempre son proporcionales a sus ingresos	1	1	1	1	
		Busca formas de reducir los gastos administrativos sin afectar la operación del negocio	1	1	1	1	
Gastos de ventas	Los gastos de ventas que desarrolla contribuyen a su rendimiento económico	1	1	1	1		



	Gastos financieros	Mantiene sus gastos financieros a un nivel que no comprometa sus ganancias	1	1	1	1	
		Evalúa las opciones de financiamiento para elegir la más conveniente para su negocio.	1	1	1	1	

**Ficha de validación de juicio de experto**

Nombre del instrumento	Cuestionario "Endeudamiento y Rentabilidad"
Objetivo del instrumento	Control de Endeudamiento y Rentabilidad
Nombres y apellidos del experto	<u>Mtra.</u> Nieves del pilar Pizzán Tomanguillo
Documento de identidad	71113054
Años de experiencia en el área	8 años
Máximo Grado Académico	Maestra en Gestión Pública Contadora Pública Especialidad de Investigación científica – cuantitativa <u>-UNMSM</u> Especialidad en Estadística – <u>UNMSM</u>
Nacionalidad	Peruana
Institución	<u>CNI ASESORES SAC</u> Grupo de investigación científica
Cargo	Gerente general Especialista en contabilidad gubernamental. Contabilidad y finanzas
Número telefónico	959182005
Firma	 Mtra. CPC Nieves del Pilar Pizzán T. COD. 052 - 219018 DNI: 71113054
Fecha	17/06/2024

**Matriz de validación del cuestionario “Endeudamiento”**

Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 0 ó 1 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente).

Definición de la variable 1 : Comprende situación en la que un individuo o empresa adquiere obligaciones financieras con terceros mediante la disposición de crédito, préstamos personales u otros instrumentos financieros. Esta situación puede reflejar una debilidad financiera si no se maneja adecuadamente, dado que, implica la acumulación de pasivos que deben ser pagados en el futuro, lo que puede generar presión sobre los recursos financieros disponibles y limitar la capacidad de inversión (Díaz et al. 2022).

Dimensión	Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Recursos financieros	Obligaciones financieras	Utiliza financiamiento propio para el cumplimiento de las obligaciones de su negocio.	1	1	1	1	
		Recurre a préstamos bancarios para aumentar su línea de crédito para futuras inversiones en su negocio.	1	1	1	1	
	Identificación de recursos monetarios	Identifica los recursos monetarios disponibles antes de comprometerse a nuevas deudas.	1	1	1	1	
Capacidad de inversión	Riesgo financiero	Utiliza créditos bancarios para ser invertidos en el giro de su negocio.	1	1	1	1	
	Límite máximo de crédito	Utiliza tarjetas de crédito para hacer frente a sus obligaciones.	1	1	1	1	
	Créditos adicionales	Utiliza los créditos adicionales para financiar inversiones que aumenten su capacidad de generar ingresos.	1	1	1	1	

Matriz de validación del cuestionario "Rentabilidad"

Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 0 ó 1 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente).

Definición de la variable 2: Es la capacidad de obtener ganancias sobre la inversión realizada. De manera que, la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa en generar beneficios en comparación con sus recursos totales. Por otro lado, la rentabilidad financiera se centra en los beneficios que reciben los inversionistas o accionistas, examinando la rentabilidad en relación con el capital invertido y el rendimiento financiero de esta (Zambrano-Farías et al., 2021).

Dimensión	Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Rentabilidad económica	Ingresos	Busca diversificar sus fuentes de ingresos mediante nuevas inversiones.	1	1	1	1	
	Inversiones	Evalúa las ganancias antes de realizar una inversión en su negocio.	1	1	1	1	
Rentabilidad financiera	Ventas	Sus ventas provienen principalmente de ingresos propios en lugar de financiamiento externo	1	1	1	1	
	Costo de ventas	Evalúa proveedores alternativos para reducir los gastos en los productos que compra para vender	1	1	1	1	
	Gastos administrativos	Sus gastos administrativos siempre son proporcionales a sus ingresos	1	1	1	1	
		Busca formas de reducir los gastos administrativos sin afectar la operación del negocio	1	1	1	1	
Gastos de ventas	Los gastos de ventas que desarrolla contribuyen a su rendimiento económico	1	1	1	1		

Ficha de validación de juicio de experto

Nombre del instrumento	Cuestionario “Endeudamiento y Rentabilidad”
Objetivo del instrumento	Control de Endeudamiento y Rentabilidad
Nombres y apellidos del experto	CABRERA ARIAS LUIS MARTIN
Documento de identidad	08870041
Años de experiencia en el área	12 AÑOS
	MG.
Máximo Grado Académico	
Nacionalidad	Peruana
Institución	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
Cargo	DOCENTE CURSO DE TITULACION UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO CURSO C3
Número telefónico	987846656
Firma	
Fecha	29/06/2024

Juicio de expertos

Variable	N°	Experto o especialista	Opinión del experto
Endeudamiento	1	Metodólogo	Aplicable
	2	Especialista	Aplicable
	3	Especialista	Aplicable
Rentabilidad	1	Metodólogo	Aplicable
	2	Especialista	Aplicable
	3	Especialista	Aplicable

Nota: Elaboración propia.

Anexo 4. Resultados del análisis de consistencia interna

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados		N de elementos		
0.933	0.934		6		
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
E1	14.33	26.092	0.869	0.774	0.912
E2	14.37	26.102	0.791	0.684	0.924
E3	14.33	28.644	0.753	0.638	0.927
E4	14.57	26.599	0.835	0.779	0.917
E5	14.27	27.513	0.784	0.683	0.924
E6	14.63	28.447	0.806	0.724	0.922

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados		N de elementos		
0.950	0.950		9		
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
R1	23.30	65.666	0.879	0.815	0.939
R2	23.33	65.954	0.793	0.705	0.944
R3	23.30	70.631	0.711	0.700	0.948
R4	23.53	66.189	0.862	0.813	0.940
R5	23.23	68.461	0.767	0.722	0.945
R6	23.60	68.800	0.854	0.817	0.941
R7	23.27	68.616	0.747	0.714	0.946
R8	23.47	67.361	0.832	0.784	0.942
R9	23.10	66.300	0.772	0.758	0.945

Anexo 5. Consentimiento informado

Anexo. Consentimiento informado

Título de la investigación: *Endeudamiento y Rentabilidad de los Comerciantes de un Mercado de la Ciudad de Tarapoto, 2024*

Investigador(es): *Hidalgo Tuanama, Gerardo Harold y Pérez Olivera, Luz Diana*

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación cuyo objetivo es: Determinar la relación entre el endeudamiento y la rentabilidad de los comerciantes de un mercado de la ciudad de Tarapoto, 2024. Esta investigación es desarrollada por estudiantes del programa de estudio ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, de la Universidad César Vallejo aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución mercado el huleyo # 3.

El impacto de esta investigación será: busca promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará: (1) Una **exposita** (2) El tiempo aproximado será de 10 minutos y las respuestas al cuestionario serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia):

Indicar al participante la existencia que **NO** existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informa que los resultados de la investigación se alcanzarán a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el investigador: Hidalgo Tuanama, Gerardo Harold y Pérez Olivera, Luz Diana email: cpc.gerardohidalgo05@gmail.com y asesor: Cabrera Arías, Luis Martín email: lcabreras@gmail.com

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada

Nombre y apellidos: Luis Edilberto Castillo Ramirez Firma Fecha y hora: 30 de abril 2024



Anexo 7. Análisis complementario

Donde para la obtención de la misma, se utilizó la siguiente fórmula:

$$= \frac{2}{(N-1)Z^2 + 2}$$

Dónde:

n = muestra (?)

N = Tamaño de la población (820)

p = Probabilidad de éxito (0.6)

q = Probabilidad de error (0.4)

E = Margen de error estándar con un nivel de confianza (0.05)

Z = Nivel de confianza (1.96)

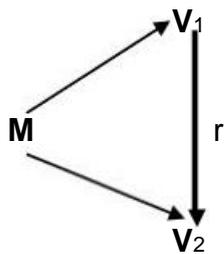
Luego al remplazar dichos datos, se obtiene:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.6)(0.4)(820)}{(820-1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.6)(0.4)}$$

n = 255

Anexo 9. Otras evidencias (fotografías, planos, documentos o cualquier otro que ayude a esclarecer más la investigación)

El diseño que se utilizó en la investigación es el siguiente.



M: Muestra de estudio

V1: Endeudamiento

V2: Rentabilidad

R: relación entre las variables